



30天突破英语口语掌中宝系列



随书附赠MP3光盘

30天 突破商务 英语口语

(美) Michael Griffin 审订
黄慧婷 编著

轻松说出口，跟老外一起上班、谈生意
全面、完整、高频商务口语话题一应俱全
模拟商务情景，各种情况都能脱口而出



- 30个主题内容，涵盖商务口语的最常用基本会话，一次全搞定。
- 每个单元都设计了六大学习步骤，循序渐进英语口语脱口而出。
- 每个主题包含情景会话范例，让您迅速掌握，即学即用，一学就上手。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



30天突破英语口语掌中宝系列

30天 突破商务 英语口语

(美) Michael Griffin 审订
黄慧婷 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书针对中国英语学习者口语能力相对较差的特点,选择了 30 个日常交际主题,力求让读者在 30 天内快速有效地提升自己商务英语的口语水平。本书在注重实用性的同时,增添了很多趣味内容,有利于读者在快乐中学习,在潜移默化中提升自己的英语口语能力。

图书在版编目 (CIP) 数据

30 天突破商务英语口语 / 黄慧婷编著. —北京:机械工业出版社,2013

(30 天突破英语口语掌中宝系列)

ISBN 978-7-111-43469-6

I. ① 3… II. ① 黄… III. ① 商务—英语—口语 IV. ① H319.9
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 170063 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 郑文斌 责任编辑: 孟晓琳

责任印制: 杨 曦

保定市 中画美凯印刷有限公司印刷

2014 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

90mm × 170mm · 5.5 印张 · 153 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-43469-6

ISBN 978-7-89405-233-9 (光盘)

定价: 26.80 元 (含 1CD)

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社会服务中心: (010) 88361066 教材网: <http://www.cmpedu.com>

销 售 一 部: (010) 88361066 机工官网: <http://www.cmpbook.com>

销 售 二 部: (010) 88379649 机工官博: <http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线: (010) 88379203 封面无防伪标均为盗版

前言

全球化的时代已经来临，国际间贸易往来、各种资讯传递、不同文化的传播交流，更是地球村里任何国家必须应对的事实。因此，迈向国际化、具有国际视野才是现代人的生存之道。我们应当具备国际眼光，并且具备英语口语的沟通能力。在全球经济体系中，英语成为重要的沟通语言，是当今世界上主要的国际通用语言之一，是世界上使用最广泛的语言。据统计，世界上**70%**的邮件是用英语写的，全世界的广播节目中有**60%**是用英语播放的，同时英语也是联合国的六种工作语言之一。要与世界接轨，我们与世界上其他国家的经济文化交流就必不可少，国际间贸易往来的日益频繁需要大量的英语人才。流利的商务英语口语能力势必将在国际间经济交流中发挥关键作用。虽然现在在国内很多人的英语读写能力有了很大提高，但是商务英语口语的表达能力，对于大多数从事经贸活动的人而言却是一大障碍。因

此，在这个竞争日趋激烈的市场上，如何提高商务英语口语能力便成为英语学习者必须重视的问题。

本书针对中国英语学习者口语能力相对较差的特点，选择了**30**个日常国际间贸易交际情境中时常会碰到的交际主题，力求让读者在**30**天内快速有效地提升自己的商务英语口语水平。本书每个主题分为**5**个部分，分别是：内容简介、核心词汇、情景对话、专业背景补遗和即学即用。每个部分都有很精彩的内容等着你去阅读。

内容简介这部分主要对话题作了一个简单的介绍，让读者明白这部分讲的是什么。核心词汇这部分主要精选了**4~7**个在此话题中出现的高频词汇，并附有相关例句，有助于读者积累相关词汇，增加读者词汇量。情景会话这部分是这本书的重点，这部分精心设计了所选话题的情景对话，其中有丰富的句型和一些沟通技巧，对大幅提高读者英语水平起到很重要的作用。专业背景补遗则是有关该话题的一些实用性的介绍，有助于读

者开阔眼界，积累关于该话题的背景知识。
即学即用让读者在学习之余通过试题演练的形式巩固本天所学知识。

只要你能坚持每天学习一个主题的英语对话，日积月累，**30**天过后你的英语口语水平肯定会有大的提升。本书在注重实用性的同时，增添了很多趣味内容，有利于读者在快乐中学习，在潜移默化中提升自己的英语口语能力。

目 录

Day 01	建立贸易联系	
	Establishing trade relations	1
Day 02	报盘与还盘	
	Offer and counter-offer	11
Day 03	价格与折扣	
	Price and discount	21
Day 04	质与量	
	Quality and quantity	29
Day 05	订货与付款	
	Ordering and payment	37
Day 06	保险与索赔	
	Insurance and claim.....	45
Day 07	包装与运输	
	Packaging and transportation	53
Day 08	接待国外客户	
	Receiving foreign customers	63
Day 09	参观工厂	
	Factory tours	73
Day 10	产品介绍与推销	
	Product introduction and promotion	83

Day 11	拜访客户	
	Visiting customers	93
Day 12	会面	
	Appointment	101
Day 13	商务应酬	
	Business entertainment	109
Day 14	营销活动	
	Marketing activities	117
Day 15	会议准备	
	Meeting preparation	127
Day 16	会议开始	
	The beginning of the meeting	135
Day 17	会议流程	
	Meeting procedure.....	143
Day 18	发表意见	
	Expressing comments	151
Day 19	会议总结	
	Conference summary.....	159
Day 20	会议结束	
	Ending of Meeting	167
Day 21	商务纠纷	
	Commercial dispute	175
Day 22	技术转让	
	Technology transfer.....	183

Day 23	招标与投标	
	Bid and tender	191
Day 24	价格谈判	
	Price negotiation.....	199
Day 25	代理权协商	
	Agency agreement.....	207
Day 26	合约洽谈	
	Contract negotiation	215
Day 27	签订合同	
	Signing a contract	223
Day 28	国际商务	
	International business	231
Day 29	国际商务合同	
	International business contract	239
Day 30	国际仲裁	
	International arbitration.....	247



建立贸易联系

Establishing trade relations

建立业务关系，实际上就是确定贸易对象。贸易对象选择得合适与否，决定着贸易的成败。在一般情况下，双方通过各自的介绍或第三方的介绍，先了解清楚对方的资金信用、经营能力和业务范围等重要信息，然后再进行实质性的业务商讨。贸易双方只有在相互了解、彼此信赖的基础上，才能进行积极地合作，并使双方贸易活动得以顺利的开展。下面我们一同去了解在建立贸易联系时如何用英语与人交流吧。

1 每天学一点核心单词

- ① trade
- ② international
- ③ culture
- ④ potential
- ⑤ prospect
- ⑥ commerce
- ⑦ term

核心词汇 | Key Words

01 trade [treɪd] *n.* 交易；贸易

foreign trade 外贸；对外贸易

international trade 国际贸易

trade in 买卖；抵价购物

trade something for something

用某物换某物

trade off

权衡；卖掉；交替使用；交替换位

trade for 以……换得；贸易交换

参考例句

More and more private enterprises have registered for foreign trade rights, which is a good sign for the province.

越来越多的私营企业注册了外贸经营权，对该省来说这是一个好迹象。

02 international [ˌɪntəˈnæʃənəl]

adj. 国际的；世界的

international market 国际市场

international standard 国际标准

international cooperation 国际合作

international society 国际社会

international conference 国际会议

international brand 国际品牌

 参考例句

The two leaders expressed concern that high oil prices, **international** trade imbalances and barriers to trade could harm economic growth.

两位领导人都表现出了对高石油价格、国际贸易不平衡及贸易壁垒可能对经济增长带来损害的担忧。

03 **culture** ['kʌltʃə] *n.* 文化

traditional culture 传统文化

corporate culture 企业文化；公司文化

enterprise culture 企业文化

human culture 人类文化；人类文明

culture industry 文化产业；文化工业

mass culture 大众文化；大量培养[细胞]

pop culture

流行文化；通俗文化；波普文化

 参考例句

It is of vital importance that we respect diversity of civilizations and **culture** difference.

我们尊重文明多样性和文化差异是非常重要的。

04 **potential** [pə'tenʃəl] *adj.* 潜在的

development potential

发展潜力；发展前景

potential market 潜在市场

potential value 潜在价值

potential demand 潜在需要

potential impact 潜在影响

 参考例句

Instead of lobbying against mobile money, banks should see it as an exciting chance to exploit telecoms firms' vast retail networks and powerful brands to reach potential customers.

银行不能够游说反对货币流动，而应该把流动货币看成是凭借电信公司广大的零售网点和强大的品牌效应来争取潜在客户的一大良机。

05 prospect [ˈprospekt] *n.* 前景 *v.* 勘探，找矿

prospect for 勘探

market prospect 市场前景

bright prospect

光明的前景；辉煌的前程

in prospect

展望；在期望中；可以预料到

at the prospect of 期待着（想到要）

in prospect of

期待；有希望；可以预料到

 参考例句

I would like to engage in the trade sector, but I do not know how the domestic and international trade prospects?

我想从事贸易行业相关工作，但不知道现

在国内及国际贸易前景如何?

06 commerce [ˈkɒmə:s] *n.* 商业

industry and commerce 工商业

electronic commerce 电子商务

collaborative commerce 协同商务

commerce clause 商业条款; 贸易条款

参考例句

The European Chamber of **Commerce** has warned that such measures may well lead to nothing but “shortages” and “hoarding”.

欧洲商会警告这种措施只能导致“短缺”与“囤积”。

07 term [tɜ:m] *n.* 期限; 条款

in terms 明确地; 毫不含糊地

long term 长期

short term 短期

in term of 依据; 按照; 在……方面

in the short term

从短期来看; 就眼前来说

in the long term 从长远来看

term of payment

付款条件; 付款方式; 付款期限

参考例句

We are in the hope of establishing long-term

business relations with you and you may expect our supplemental big orders provided that we are satisfied with the first one.

我方希望能与贵方建立长期的业务关系，如果第一次试订能令我方感到满意，贵方可望收到数量更大的追加订单。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Because of the rapid development of our business in Asia, we think it's necessary to open branches in China and other Asian Countries.

K: We've often expressed our interest in investing in China. We have been working on expanding our scope of cooperation with China.

J: What do you think China's best investment value is?

K: Their abundant resources and stable policy provide foreigners with the advantages to invest here. And we can't ignore China's tremendous consumer market.

J: So, how do we contact with Chinese enterprises to establish trade relations?

K: I think first of all we should attach great importance to the difference between eastern and western cultures, otherwise our cooperation will probably fail.

J: Cultural identity is certainly important.

K: Of course. There is no doubt that the choice in cultural identity leads to behavior conflicts and custom friction among different ethnics.

J: We must make full preparations before we open a new battlefield in China.

K: You're right.

参考译文

约翰：鉴于在亚洲地区业务的迅速发展，我们认为有必要在中国及其他亚洲地区设立分公司。

凯恩：我们一直对在中国投资很感兴趣，并且我们一直努力设法扩大与中国的合作范围。

约翰：你认为中国最具有投资价值的是什么？

凯恩：他们丰富的资源以及稳定的政策，为外商投资提供了有利条件。同时我们也不能忽略中国巨大的消费市场。

约翰：那么，我们应该如何与中国企业建立贸易联系呢？

凯恩：我觉得首先要关注东西方文化的差

异，否则合作很可能会失败。

约翰：文化认同确实很重要。

凯恩：毋庸置疑，文化认同上的选择会导致不同民族之间的行为冲突和习俗摩擦。

约翰：我们在开辟中国这个新战场之前一定要做好充分的准备工作。

凯恩：说得对。

重点句型 | Important Sentences

① because of...

由于……

② It's necessary to...

……很有必要。

③ We've often expressed our interest in...

我们一直对在……很感兴趣。

④ I think the difference between...and...is...

我认为……与……的区别是……

⑤ There is no doubt that...

……是毫无疑问的。



专业背景补遗

建立客户关系的途径

1. 自我介绍。通过查阅国外出版的企业名录、报纸杂志的广告、以函电或发送资料的方式，自我介绍建立关系。

2. 请国外银行介绍客户。
3. 请国内外的贸易促进机构或友好协会介绍关系。
4. 请我驻外使馆商务处或外国驻华使馆介绍合作对象。
5. 通过参加国内外展览会、交易会建立关系。这类活动的优点是能和客户直接见面，联系的范围广。
6. 利用国内外的专业咨询公司介绍客户。国内外都有许多专业咨询公司接受委托代办介绍客户，他们的业务关系中有许多具有一定影响、专业经验和能力的各种类型的客户，请他们介绍客户，一般效果较好。
7. 利用电子商务网站获取客户信息。



即学即用

L=Li Ming=李明 J=John=约翰

L: I think this is your first visit to our company.

我想这是您第一次来我们公司访问。

J: Yes, also my first visit to your country. I've been looking forward to visiting China for a long time and now I'm lucky to have the chance to do so.

是的，也是第一次来你们国家。很久以来，我都很想来中国看看，现在我很幸运有了这么一个机会。

L: I'm glad to hear that.

您这么说，我感到很高兴。

J: I think you must know something about our company. We've been importing arts and crafts for many years. The purpose of my coming here is to do business with you.

我想您对我们公司一定有所了解。我公司进口工艺品已有多年。我这次来的目的是想和你们开展业务往来。

L: I can assure you of our best intentions and closest cooperation. We're always willing to develop trade with friends from all over the world.

请相信我们一定会竭尽全力密切合作的。我们一向愿意和世界各国朋友开展贸易往来。

J: That's great. I hope we can cooperate happily.

太好了，希望我们能合作愉快。



报盘与还盘

Offer and counter-offer

交易磋商是双方为买卖商品，对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程。交易磋商的程序可概括为：询盘、报盘、还盘和接受。其中，报盘和还盘是两个基本环节。报盘分为实盘和虚盘。实盘包括明确肯定的交易条件，如商品名称、规格、数量、价格、支付方式等，并规定有效日期，而且一旦被接受，报盘人就不能撤回；虚盘则不受报盘内容的约束，也不作任何承诺。还盘是受盘人不同意或者不完全同意报盘中的内容或条款而提出自己的意见和条件。下面让我们一同去了解在报盘与还盘中如何用英语与人交流吧。

2 每天学一点核心单词

- ① insurance
- ② freight
- ③ inquiry
- ④ offer
- ⑤ commission

核心词汇 | Key Words

01 insurance [in'ʃuərəns]

n. 保险；保险费；保险契约；赔偿金

insurance company 保险公司

medical insurance 医疗保险

insurance industry 保险业

insurance policy 保险单；保单

insurance business 保险业务

insurance premium 保险费

参考例句

We shall effect the **insurance** of the goods for 110% of their CIF value.

我方将按照货物到岸价金额的**110%**对这批货物进行投保。

02 freight [freit]

n. 货运；运费；船货 *vt.* 运送；装货；使充满

freight forwarding

货运代理；货物发运；运费由提货方支付

air freight 航空运费；空运的货物

freight rate 运价；运费率

freight prepaid 运费已付；[经]运费预付

freight forward 运费由提货人支付；运费到付

 参考例句

The strong hurricane has destroyed several **freight** lines of the ocean.

强飓风已经造成了数条海洋货运线路的瘫痪。

03 **inquiry** [in'kwaiəri] *vt.* 询盘

inquiry into

调查；查询；对……的调查；询问

make an inquiry 询价

inquiry sheet 询价单

online inquiry 在线调查

inquiry function 询问功能

 参考例句

We thank you for your **inquiry** of copper sheet, for which we quote you as below, and hope to be favored with your order.

感谢贵公司对铜板的询盘，现报价如下，敬请惠顾。

04 **offer** ['ɒfə] *n.* 报盘

offer for 对……报价

special offer 特别优惠

tender offer 投标报价；招标

offer to buy 认购；要约买入

offer firm 报实盘

offer sheet 报价单；报盘单

public offer 公开报价

 参考例句

For the market is firm with an upward tendency, we advise you to accept our offer without delay.

因为目前市价有上升趋势，希望贵方马上接受我方报盘。

05 **commission** [kə'miʃən] *n.* 佣金

on commission

抽取佣金；受托代销；被授权

exchange commission 兑换佣金

sales commission 销售佣金

 参考例句

The above is net price, excluding commission.

We do not give commission to importer in general.

以上是净价，不包括佣金。一般我方不向进口商提供佣金。

 Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Good morning, Kane. When can we

work out a deal?

K: Good morning, John. Let's begin now in order to fix the price down earlier.

J: OK. This time our company intends to purchase 100 tons of coffee. Can you tell me the FOB price now?

K: Recently, coffee has a good market, and futures' prices are still rising. I can give you the FOB London, 230 cents per pound just received this morning.

J: Oh my God, why price has gone up so rapidly? If it goes on continuously we will really close. The price is negotiable?

K: My friend, tomorrow you will find that today's prices are not high. All right, you can choose Liverpool CIF, it will be preferential.

J: OK, thank you for your advice. When I go back, I'll give an official offer so that we can sign the contract as soon as possible.

K: No problem. We are looking forward to your quotation, and we will give you reply immediately.

约翰: 早上好, 凯恩。我们什么时候起草协议呢?

吉姆: 早上好, 约翰。我们现在就开始吧, 争取能早些把价格定下来。

约翰: 好的。这次我们公司准备购进**100吨**咖啡。能告诉我现在的离岸价格是多少吗?

吉姆: 最近咖啡的行情不错, 期货价格一直在上涨。我可以给你今天早上刚收到的伦敦港的离岸价, 每磅**230**美分。

约翰: 天哪, 怎么价格上涨得那么快? 再这样下去, 我们真的要关门大吉了。这个价格还有商量的余地吗?

吉姆: 我的朋友, 你明天就会发现, 今天的价格不算高了。这样吧, 你可以选择利物浦港口的到岸价, 这会优惠一些。

约翰: 好吧, 谢谢你的建议, 我回去让公司提出正式报价, 这样我们尽快签署合同。

吉姆: 没问题, 期待着贵公司的报价, 而且我们会在第一时间答复你们的。

重点句型 | Important Sentences

① be going to...

计划做……

② Can you tell me what is now the...price?

你能告诉我……的价格吗?

③ Thank you for your advice.

非常感谢你的建议。

④ make an offer to...

努力做……



专业背景补遗

报价方法介绍

1. 先报价方法。这种报价方法使一方掌握主动，为双方提供了一个价格谈判范围。如当买方先报底价时，则双方的预期成交价格是买方价位与卖方预期价格之间；反之，成交价格则是卖方与买方预期价格之间。

2. 尾数报价方法。这种报价方法就是利用具有某种特殊意义的尾数或人们的“心理尾数”定价，尽量避免整数报价。采用尾数报价方法一方面是针对人们对数字的心理，另一方面也是出于商业谈判技巧的需要。

3. 顺向报价方法。此法是一种传统的报价方法，即卖方首先报出最高价格或买方报出低价。这种报价方法，价格中的虚报成分一般较多，为买卖双方的进一步磋商留下了空间。

4. 逆向报价方法。这是一种反传统的报价方法，具体做法是：卖方首先报出低价或买方报出高价，以达到吸引客户。诱发客户谈判兴趣的目的。然后，再从其他交易条件寻找突破口，逐步抬高或压低价格，最终在预期价位成交。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: Excuse me. Is Kate on the phone?

你好，请问凯特在吗？

K: Hello. This is Kate speaking. Who is it?

你好，我就是。请问有什么事？

J: My friend, remember me?

I am getting ready for attending your company's bidding. Can I make an offer now?

我的朋友，还记得我吗？我正准备参加你们公司的招标。现在可以报价吗？

K: Of course. I'm waiting for your offer.

当然，我正等您的报价。

J: Very good, through careful study and consideration, our company feels 1 million is a reasonable price. How do you feel about it?

很好，经过认真研究和考虑，我们公司觉得100万比较合理，你觉得这个价格怎么样？

K: I'm afraid the offer is unacceptable. I don't find your price competitive at all.

恐怕你的报价我不能接受。我觉得你们的报价毫无竞争力。

J: My offer is based on reasonable profit, not on wild speculations. Then what is your price in mind?

我的报价是以合理利润为依据的，不是漫天要价。那么你们想的价位是多少呢？

K: My friend, we have cooperated more than ten years. I think it unwise for either of us to insist on our own price. All right, let me make you a special offer. The lowest price will be one hundred and twenty million.

我的朋友，我们已经合作10多年了。我认为如果我们都死守自己的价格是很不明智

的。这样吧，我给你一个特别优惠价，最低也要120万才能成交。

J: Thank you, Jim. I'll bring your counter-offer to my firm for the decision. Wait for my call, bye-bye.

谢谢你，吉姆。我会把你们的还盘提交公司以作决案，等我的电话吧。再见。

K: Bye.

再见。



价格与折扣

Price and discount

在国际贸易中，佣金与折扣是价格谈判的基本内容之一，也是商洽中最普通不过的事。价格中包含了佣金或折扣，直接影响到买卖的最终完成，也影响到实际价格的高低，关系到进、出口双方及相关第三方的经济收益。佣金与折扣有明显的差别：佣金一般是指代理人或经纪人、中间商等因介绍交易或代买代卖所获得的报酬；而折扣则是指在商品交易中给予买方的价格优惠。下面让我们一同去了解在洽谈价格与折扣时如何用英语与人交流吧。

③ 每天学一点核心单词

- ① quantity
- ② special
- ③ bonus
- ④ value
- ⑤ discount

核心词汇 | Key Words

01 quantity ['kwɒntəti] *n.* 数量

in quantity 大量

quantity in 进货数量

a large quantity of 大量的

a small quantity of 少量的

order quantity

订货量；订购量；订单数量

quantity discount

数量折扣；大批量折扣

参考例句

As this is a large order, we would like you to give us your **quantity** discount.

由于这笔订单数量很大，我方希望贵方能给予数量折扣。

02 special ['speʃəl] *adj.* 特别的

in special 特殊的

special equipment 专用设备；特殊设备

special subject 特殊主体

special purpose 专用；特殊用途

special requirement

特殊要求；特殊需求

special circumstances

特殊情况；特殊状况

 参考例句

We hope that you will give us a **special** discount of 2% if we order more than 10,000 sets.

如果我方订购1万套以上的话，希望贵方能给予我方2%的特别折扣。

03 **bonus** ['bəʊnəs]

n. 奖金；红利；额外津贴

bonus tax 奖金税

bonus system 奖金制度；分红制

bonus point

红利点；加分；消费积分；奖励积分

year-end bonus

年终奖金；年终额外补贴

cash bonus 现金红利

bonus plan 分红计划；红利计划；红利分配图；奖金计划

bonus payment 额外津贴

 参考例句

We prepare to take out one million as the turnover bonus rewarding excellent salesman.

我公司准备拿出100万元作为年终红利奖励优秀的推销员。

04 **value** ['vælju:] *n.* 价值；价格；评价

v. 重视；评价

expected value 期望值

actual value 实际值

rated value 额定值

quantitative value 数值

nutritive value 营养价值

 参考例句

He **valued** the house at RMB 1,000,000.

他估计这房子价值人民币100万元。

05 **discount** ['diskaunt] *n.* 折扣; 优惠

at a discount

打折扣; 不受欢迎; 没销路

special discount 特别折扣

discount price 折扣价格

quantity discount

数量折扣; 大批量折扣

trade discount 商业折扣

purchase discount 购货折扣

 参考例句

Patrons can only enjoy one of the **discount** schemes for purchasing tickets.

购买门票时，顾客只能享受其中的一种优惠。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Hello, Kane. It is said that your company

is looking for an agent in China, isn't it?

K: Yes, we are optimistic about the Chinese market prospect, hoping to find a powerful agent to help us to head for the Chinese market.

J: What special discount can we get? We wish to be your agent in our district if the commission rate is favorable.

K: Generally, we pay our agents a 5% commission of the value for each deal.

J: The proportion is not bad. Are there other discounts? It's known that, the margins the agent will earn for you are far more than these.

K: We prepare to pay you a special discount of 3% if your order exceeds \$5,000. Moreover, if other customers get to know it, they are likely to complain about it.

J: I understand that. How do you pay commission?

K: The commission shall be paid either by means of goods covered under this contract or by check.

J: OK. I'll consider it carefully.

K: Take your time.

参考译文

约翰: 你好, 凯恩。听说你们公司正在寻找在中国的代理商, 是吗?

凯恩: 没错, 我们很看好中国市场的前景, 希望能找到一家有实力的代理帮助我们进军中国市场。

约翰: 你们给代理都有什么优惠呢? 如果佣金率优惠, 我们愿意做你方在我们地区的代理。

凯恩: 通常我们支付给代理人的佣金是每笔交易达成金额的5%。

约翰: 这个比例还不错, 还有其他的折扣吗? 你要知道, 代理商为你们赚取的利润远不止这些。

凯恩: 如果你方订单额超过5 000美元, 我们准备给予3%的特别折扣。而且, 如果其他客户知道的话, 他们很可能会抱怨的。

约翰: 我明白了。你们的佣金是怎么支付的?

凯恩: 佣金可用合同项内的货物支付, 也可用支票支付。

约翰: 好的, 我会认真考虑一下。

凯恩: 不用着急。

重点句型 | Important Sentences

① I hear your company is looking for...in...

我听说你们公司在……招……

② We are optimistic about...market prospect.

我们很看好……市场的前景。

③ We prepare to...

我们准备……

④ They are likely to...

他们可能……



专业背景补遗

折扣的含义

国际贸易中使用的折扣，名目很多，除一般折扣外，还分为了扩大销售而使用的数量折扣，为实现某种特殊目的而给予的特别折扣及年终回扣等。如果商品的价格条款中明确规定折扣率，叫做“明扣”；反之，如果商品的价格条款中没有明确标示折扣率，但是交易过程中双方就折扣问题达成了协议，叫做“暗扣”。折扣与商品的价格有直接关系，折扣和折扣率的大小决定了商品最终的交易价格，直接影响商品价格，折扣率越高，则价格越低。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: Hello. What are the prices of these machines?

你好，这些样式的机器是什么价格？

K: The large one goes for US \$ 200,000, and the small one is US \$120,000.

大号的售价20万美元一台，小号的12万美元一台。

J: Are those the lowest prices you can offer? I don't know if those prices will work for us.

这是你可以提供的最低价吗？我不知道我们公司能不能接受这样的价格。

K: We might be able to offer you 8% discount on your initial order. Eight percent off is about as low as we can go.

既然是您的首张订单，我们可以为您提供8%的折扣，这是我们的底价了。

J: That sounds more in line with what we can handle. If we require long-term supply of goods, can we get a special discount or turnover bonus?

这听起来更能接受一点。如果我们需要长期供货的话，是不是能拿到特别折扣或者年终回扣？

K: Yes, we give a ten percent discount for cash payment. In addition, for our main business partner, we can extract from the annual trade volume one percent as turnover bonus.

是的，对于现金付款，我们会给予九折优惠。另外，对我们的主要合作伙伴，我们会从每年的贸易额中提取1%作为年终回扣。

J: OK. I will give the company a phone call to ask their opinion.

我知道了，我给公司打个电话问一下他们的意见。

K: I'll look forward to your reply.

好的，我等你的答复。



质与量

Quality and quantity

质量是产品打入国际市场的前提条件。人们常说，产品质量是进入现代国际市场的“通行证”、“敲门砖”。企业要想使产品打入国际市场，参加国际大循环，其前提条件就是要有过硬的产品质量、适宜的价格和约定的交货期。产品质量是企业的生命。产品质量的好坏，决定着企业有无市场，决定着企业经济效益的高低，决定着企业能否在激烈的市场竞争中生存和发展。

“以质量求生存，以产品求发展”已成为广大企业发展的战略目标。下面让我们一同去了解确保产品质与量的过程中如何用英语与人交流吧。

4 每天学一点核心单词

- ① productivity
- ② guarantee
- ③ standard
- ④ goodwill
- ⑤ quality

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 productivity [ˌprɒdʌk'tɪvəti] *n.* 生产率

labour productivity 劳动生产率

primary productivity

初级生产力；初级生产率

economic productivity 经济生产率

marginal productivity 边际生产力

参考例句

We need to increase **productivity**. We need to reduce unemployment. And finally, we need to make our exports competitive in the world market.

我们需要增加生产率。我们需要减少失业率。最后，我们需要使我们的出口产品在世界市场上具有竞争力。

02 guarantee [ˌɡærən'ti:] *n.* 保证；保证书

quality guarantee 品质保证；质量保证

loan guarantee 贷款担保；借款保证函

letter of guarantee 保证书；信用保证书

payment guarantee

付款保证书；付款担保

guarantee time 保修期限

guarantee deposit 保证金；押金

参考例句

But our quality **guarantee** policy plus the latest price reduction will surely win the market.

但是我们保证质量的政策，以及最近这次价格的大幅下调，会让我们赢得更多的市场份额。

03 standard ['stændəd] *n.* 标准

quality standard 质量标准

technical standard 技术标准

standard method 标准方法；标准措施

relative standard 相对标准；相关标准

discharge standard 排放标准

参考例句

Ministry of Information Industry and Standardization Administration of China draft out the national **standard** for controlling poisonous and harmful substances or elements.

信息产业部和中国国家标准化管理委员会起草了关于控制有毒、有害物质或元素的国家标准。

04 goodwill ['gudwil] *n.* 商誉

subjective goodwill 主观商誉

goodwill impairment 商誉减损；商誉减值

goodwill shopping 信誉购物

implied goodwill 隐藏商誉

参考例句

During the era of knowledge economy, the inter-firm competition is competition of talent, knowledge and good will.

在知识经济时代，企业间的竞争是人才的竞争、知识的竞争和商誉的竞争。

05 quality ['kwɒləti] n. 品质；质量

high quality 高品质

quality assurance 质量保证；品质保证

service quality 服务质量；功能质量

quality standard 质量标准

reliable quality 质量可靠

参考例句

Top management should define and communicate the responsibility and authority in order to implement and maintain an effective and efficient **quality** management system.

为了实施并保持有效和高效的质量管理体系，最高管理者应当对职责和权限作出规定并进行沟通。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: If our brand is going to make some real influence, we should ensure consistently high standards.

K: Absolutely. I'm sure we can differentiate ourselves on quality if we get the basic

things right.

J: So what kind of quality control measures has your team come up with?

K: Well, the most important thing is that we only purchase first-rate equipments from our suppliers.

J: So, you can focus on the responsibility on deliveries, right?

K: That's right; Every shipment should be inspected thoroughly before it leaves the ware house.

J: What other measures do you suggest?

K: Our staffs at the assembly plant have to understand that we're making the highest quality sports equipments.

J: And then we need to train them about what the brand really stands for.

K: Yes, and give them proper incentives in salary and working conditions.

J: Of course. We should also appoint a dedicated quality control team to inspect the production lines.

参 考 译 文

约翰：如果想让我们的品牌有什么影响力，我们就不得不保证一贯的高标准。

凯恩：当然。我很肯定我们可以在质量上凸显自己，如果我们把基础的事做好的话。

约翰：那么你的队伍想出了什么质量控制措施？

凯恩：嗯，最重要的事情是我们只从我们的供应商那里购买一流的生产设备。

约翰：这样的话你们就可以把责任集中在交货环节了，对吗？

凯恩：没错，我们的每一批货在离开仓库前都会仔细检查。

约翰：除此之外你还有什么其他措施吗？

凯恩：我们组装车间的工作人员必须明白，我们正在生产质量一流的运动器材。

约翰：那么我们就需要教育他们懂得品牌真正的意义。

凯恩：是的，同时要在薪水和工作环境方面给予他们适当的激励。

约翰：没错，我们也应该指定一个专门的质量控制小组来监督生产流水线。

重点句型 | Important Sentences

- ① I'm sure we can differentiate ourselves on quality.
我很肯定我们可以在质量上凸显自己。
- ② The most important thing is that...
最重要的事情是……
- ③ What other measures do you suggest?
除此之外你还有什么其他措施吗？
- ④ ...give them proper incentives in ...
在……方面给予他们适当的激励



专业背景补遗

商品质量的体现

商品质量主要表现在以下几个方面：（1）经济质量，主要指人们按其真实的需要，希望以尽可能低的价格，获得性价比高的商品，即物美价廉的统一程度。（2）外观质量，主要指商品的外表形态，包括外观构造、形状、质地、气味、色彩、手感、表面疵点和包装等。（3）内在质量，主要指商品在生产过程中形成的商品体本身具有的特性，包括商品实用性、可靠性、安全、卫生性、使用寿命等。（4）社会质量，主要指商品是否能满足社会利益所需的程度，如是否违反社会道德，对环境造成污染，浪费有限资源和能源等。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: Hi, Kate. Long time no see. Are you satisfied with the quality of the last goods?

你好凯特，好久不见。你对最后那批货质量还满意吗？

K: Thank you very much; you gave me a big hand. We always have faith in the quality of your products.

太感谢你了，你帮了我一个大忙。我们一直都信任你们公司的产品质量。

J: Thank you for your compliment. You should know that it is our rule to improve the quality of products and production efficiency.

谢谢你的称赞。你应该知道，改进产品质量、提高生产率是我们的原则。

K: Yes, compared with other manufacturers, your goods are with superior quality. But the style is a bit outdated.

是的，和其他厂家相比，你们的产品质量当属上乘。不过，就是样式有点过时。

J: We recently launched a new series. The new products are with vivid designs and beautiful color. There is no marked qualitative difference between the two, only that the latter is more expensive.

我们最近又推出了一个新系列，新产品图案新颖，颜色鲜艳，两者在质量上没有差别，就是新产品售价比较贵。

K: As long as the quality is good, it hardly matters if the price is a little bit higher. If the quality of your products is satisfactory, we may place regular orders.

只要能保证质量，售价高点无所谓。如果你们的产品质量令人满意，我们会长期订货。

J: No problem. We are responsible to replace the defective ones.

没问题，我保证如有质量问题包换。

K: OK. Let's sign a contract.

好的，那我们去签合同吧。



订货与付款

Ordering and payment

在商务活动中，贸易双方就报价达成意向后，买方企业就数量、规格、包装、装运期、付款条件等相关事项与卖方企业进行协商。双方协商认可后，于是买方企业便向卖方企业订货。订货可以通过信函、电报、电传或传真或口头的形式提出。付款在国际贸易中具有重要的意义。商业活动的最终结果就是对所提供的货物或服务收回应得的金额。必须选择妥当的付款方式来保证货款的收回。下面让我们一同去学习在订货与付款时如何用英语表达。

5 每天学一点核心单词

- ① order
- ② payment
- ③ credit
- ④ minimum

核心词汇 | Key Words

01 order ['ɔ:də] *n.* 订单

market order 市场订购单

on order 在订购中（已定而尚未交货的）

order form 订货单；订货单

purchase order 订购单；采购订单

place an order 下订单

order sheet 订单

参考例句

I'll check with my boss before I place an **order**.

下订单之前，我得和老板商量一下。

02 payment ['peimənt] *n.* 付款

terms of payment 付款条件

full payment 全部付款

advance payment 预付款

payment method 付款方式；支付方式

cash payment 现金付款

deferred payment 延期付款

monthly payment 月付款数

prompt payment 立即付款

参考例句

We regret being unable to accept your terms of **payment** and therefore have to return the order to you.

很遗憾不能接受你方付款方式，现退回你方订单。

03 **credit** ['kredit] *n.* 信用; 信誉

credit risk 信用风险; 信贷风险;

credit standing 信用状况; 商业信誉

credit crisis 信用危机

credit market 信贷市场; 信用市场

credit guarantee 信用担保; 信贷保证

 参考例句

We can provide you standby letter of **credit** established by Bank of China.

我们提供由中国银行开立的备用信用证。

04 **minimum** ['miniməm] *adj.* 最小的; 最少的
n. 最小值; 最低限度; 最小化; 最小量

minimum wage 最低工资

minimum cost 最低成本

minimum price 最低价格

minimum standard 最低标准

minimum rate

起码运费; 最低比率

minimum order quantity

起订量; 最小订量

 参考例句

The **minimum** cost of transportation must be managed within 4,000 yuan.

运输的最低成本必须被控制在4 000元以内。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: We like your product, and are interested in placing an order with you as soon as possible.

K: How many would you like to order?

J: Is there a minimum order?

K: No, we can ship in any size.

J: We'll try one hundred cases of this.

K: Well, we can't finish the order before the Thanksgiving Day. Our factories will be closed for another week.

J: That's all right. We will send you a purchase order in one week. I hope you will be able to take care of it.

K: No problem. Once we get your purchase order, we will begin the execution of the order right away.

J: Thanks. We need the products within one month, because we have a big deal with another company. By the way, can the money be paid after delivery?

K: That will be fine. And I can promise you that you will get the goods about two weeks after we get your purchase order.

参考译文

约翰：我们很喜欢你们的产品，并且有意尽快向你们订一批货。

凯恩：您要订多少？

约翰：有最低订购量的限制吗？

凯恩：没有，任何数量都可以出货。

约翰：那么这种款式，我们先订一百箱吧。

凯恩：好的，可是我们没法在感恩节之前完成订单。我们的工厂还要关闭一个星期。

约翰：没关系，我们会在一周之内把购买订单寄给你们，希望你们能留意。

凯恩：没问题，一旦我们收到贵公司的购买订单，我们会马上开始生产来保证订单的完成。

约翰：多谢。我们在一个月内就需要货物，因为我们和另一家公司还有一笔大买卖要做。顺便问一下，交货之后再付款应该可以吧？

凯恩：当然没问题，我可以向你保证在收到你们的订单之后两个星期就可以交货。

重点句型 | Important Sentences

- ① ...be interested in placing an order with you as soon as possible.

……有意尽快向你们订一批货。

- ② ...have a big deal with...

……与……有一笔大买卖。

③ By the way...

顺便问一下……

④ I can promise you that...

我可以向您保证……



专业背景补遗

常见的国际付款方式

1. 信用证是开证银行应申请人要求向第三方开出的有一定金额、一定期限并且符合规定的作为付款单据的书面保证文件。在国际贸易中，信用证是一种最为常见的支付方式，分为光票信用证和跟单信用证两类。

2. TT付款方式。TT付款方式即电汇，英文全称是Telegraphic Transfer，是以外汇现金来结算，由您的客户将款项直接汇至贵公司指定的外汇银行账号内，并且可以经协商在货到后一定期限内汇款。

3. 直接付款方式。是指买卖双方在交易过程中直接交货付款。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: May we talk about the terms of payment now?

现在我们可以谈谈具体的付款方式吗？

K: OK. Our company has a variety of payment options, but usually we can't accept payment on deferred terms and payment by installment.

好的。我们公司有多种支付方式可供选择，但是一般我们不接受延期付款和分期付款。

J: I would like to make the payment by cash for these products, but for machines and equipment, we can only choose installment. Our cash is not very abundant, so we could not suddenly pull out so much money. I hope you can understand it.

这些产品我们当然可以现金付款，但是机器和设备我们只能选择分期付款。我们公司的现金不是很充裕，不可能一下子拿出这么多钱，希望你们能够谅解。

K: If paid by installment, I'm afraid we have to charge bank loan interest rate plus 3% of interest and the payment should be paid up by the end of this year.

分期付款的话我们要按照银行的贷款利率加上3%的利息，并且贵公司必须在一年之内付清款项。

J: No problem. We'll not pay if the goods have quality problem.

没问题。如果货物出现质量问题，我们有权拒绝付款吧。

K: Of course. But we will also take measures if

you do not pay money before the expiration date. And you should pay 10% deposit in advance.

当然。但如果到期未付清款项，我们也会采取措施的。请你先支付10%的订金。

J: OK. Is check okay?

好的，可以用支票吗？

K: Sure, it's much more convenient than cash.

当然可以，这比现金方便多了。



保险与索赔

Insurance and claim

在国际贸易中，为了保障货物遭受损失时能得到一定的补偿，买方或卖方应在货物运输前向保险公司投保货物运输险。保险内容和金额应该根据商品具体情况而定。索赔是当被保险人的货物遭受承保责任范围内的风险损失时，被保险人向保险人提出的索赔要求，如由卖方办理投保，卖方在交货后即将保险单背书转让给买方或其收货代理人。当货物抵达目的港（地），发现残损时，买方或其收货代理人作为保险单的合法受让人，应就地向保险人或其代理人要求赔偿。下面让我们一同去了解在办理保险与索赔时如何用英语与人交流吧。

6 每天学一点核心单词

- ① loss
- ② claim
- ③ arbitration
- ④ negotiate

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 loss [lɒs] *n.* 损失；减少；下跌；损耗

at a loss 亏本；困惑不解

without (any) loss of time 立即；马上

intangible loss 无形损失

magnetic loss 磁损耗

direct loss 直接损失

irretrievable loss 不可弥补的损失

partial loss 部分损失

loss rate 损失率

参考例句

I am at a **loss** to understand these comments. 我对这些评论感到困惑。

02 claim [kleim] *n.* 索赔

claim for 要求；索取

make a claim 索赔；对……提出要求

lodge a claim 提出索赔

right of claim 请求权；求偿权

insurance claim 保险索赔

参考例句

I'm not quite familiar with the **claim** and arbitration in international trade.

我对国际贸易的索赔与仲裁不够熟悉。

03 arbitration [ˌɑːbɪ'treɪʃən] *n.* 仲裁

arbitration rules 仲裁规则

arbitration clause

仲裁条款；公断条款

arbitration agreement 仲裁协定

arbitration award 仲裁裁决；公断书

arbitration committee 仲裁委员会

参考例句

I suggest that we talk about inspection and **arbitration** in case something unexpected happens.

我想谈一下商检和仲裁的问题，以免有意想不到的事情发生。

04 negotiate [ni'gəʊʃieɪt] *vt.* 谈判

negotiate purchase 议价；议价收购

negotiate with 谈判

negotiate nominated

被认命的；被提名

negotiate content 协商内容

negotiate exportation 出口结汇

参考例句

My company has assigned me to **negotiate** business with you.

公司派我来跟贵公司商谈有关事务。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Have you insured our goods to be shipped from Xiamen to San Francisco next month?

K: No. We have only made a program for total loss of these goods.

J: Can you cover our goods against breakage? Our goods are very valuable, so I want to insure against all risks.

K: OK, I will contact with the insurance company. They can serve you with a broad range of coverage against all kinds of risks for sea transport, such as Free of Particular Average (FPA), With Particular Average (WPA), All Risks and Extraneous Risks. There are not delicate goods that can be damaged on the voyage. FPA will be good enough.

J: I'm afraid that FPA coverage is too narrow for a shipment of this nature. Please extend the coverage to include Thief, Pilferage and Non-Delivery (TPND). By the way, do you know how to calculate insurance costs?

K: Generally, the premium is calculated according to the premium rate or rates for

risks to be covered. And they will undertake to compensate you for the losses according to the risks insured.

J: I'd like to get an AR (ALL Risks) insurance policy. That way, we will be covered for any kind of loss or damage. For this consignment, we shall cover AR for 110% of the invoice value.

K: OK, I'll finish the task immediately.

参考译文

约翰：你对我们下月从厦门到旧金山的货物投保了吗？

凯恩：没有，我们只对这批货的整体损失做了个方案。

约翰：你能给我们的货物投保破碎险吗？我们的货物非常贵重，所以我要投保一切险。

凯恩：好的，我和保险公司联系。他们可以承保海洋运输的所有险别，如平安险、水渍险、一切险和附加险。我认为，它们不是精密货物，不易受损，所以平安险就足够了。

约翰：恐怕这种运输条件仅有平安险范围太窄，请另加盗窃和遗失险。对了，保险费用如何计算？

凯恩：一般来说，保险费是根据投保险别的保险费率计算的。他们将根据所投保的险别，对损失负责赔偿。

约翰：我想获得全险保险条例，也就是说我们要涉及各种丢失或损失。对这批货，我们要按发票金额110%投保全险。

凯恩：好的，我会尽快搞定。

重点句型 | Important Sentences

- ① Have you insured our goods...?
您对我们的……货物投保了吗？
- ② We'd like to get a policy for...
我们对……做了个方案。
- ③ ...is calculated according to...
……是依据……来计算的
- ④ We will be covered for any kind of loss or damage. 我们要涉及各种丢失或损失。



专业背景补遗

两种索赔条款介绍

1. 罚金条款。仅适用于卖方延期交货或买方延期接货，并在条款中规定了罚金的计算方法。例如：卖方不能如期交货，在卖方同意由付款行从已付的货款中或从买方直接支付的货款中扣除罚金的条件下，买方可同意延期交货。延期交货的罚金不得超过延期交货部分金额的5%。罚金按每7天收取延期交货部分金额的0.5%，不足7天按7天计算。

2. 异议与索赔条款。针对卖方交货的品质、数量或包装与合同规定不符而订立的，例如：买方对于装运货物的任何异议，必须于货物运抵提单所列明的目的港30天内提出，并须提供经卖方认可的公证机构出具的检验报告。如果货物已经过加工，买方即丧失索赔权利。属于保险公司或轮船公司责任范围的索赔，卖方不予受理。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: We feel it is necessary to inform you that your last delivery of our order is not up to the usual standard. One of the cases was badly smashed and the contents were seriously damaged. We are now lodging a claim against you.

我们有必要通知你们，上次交付的货品没有达到检验标准。其中的一个箱子散架了，里面的东西严重损坏。我方现在向你方提出索赔。

K: According to the surveyor's report, the damage was due to rough handling during transit. The shipping documents can prove that the goods, when shipped, were in perfect condition. They must have been damaged en route.

根据检查员报告，损坏是由于运输中粗暴搬运造成的。装船单据表明装船时货物状况良好，它们一定是在运输途中受损的。

J: Maybe. Under the contract relating to the claim on quality terms, I'm afraid you should compensate us by 5% of the total amount of

the contract.

也许吧。我们认为，根据合同中关于质量索赔的条款，贵公司要赔偿我方合同全部金额的5%。

K: Your claim, in our opinion, should be referred to the insurance company, as the mishap occurred after shipment. Since the damage was due to the rough handling by the steamship company, you should claim on them for recovery of the loss.

在我方看来，你们的索赔应交保险公司，因为这是运输产生的灾难。既然损坏是因轮船公司粗暴搬运所致，你们应向他们索赔来挽回损失。

J: We would like to submit this claim to arbitration. We hope that we can get your company's previous compensation.

我们要将索赔一事提起仲裁。希望在此之前能得到贵公司的先期赔偿。

K: We have already made a careful investigation of the case. And we will credit to your account US \$ 2,000 to cover your inspection fee.

我们已经对这个索赔案件做了详细的调查研究。我们会支付2000美元作为贵公司的检查费。

J: Your proposal to settle the claim is satisfactory. We will inform you as soon as possible after the arbitration result comes out.

你方解决索赔的建议让人满意。仲裁结果出来我方会第一时间通知你们的。

K: We are looking forward to your reply.

我们期待贵公司的答复。



包装与运输

Packaging and transportation

包装包括运输包装（外包装或大包装）和销售包装（内包装或小包装）。这些都是为了保护商品的品质完好和数量完整而采取的措施。在国际贸易中，还有一种中性包装，它是在商品包装上既不注明生产国别、地名和厂名，也不注明原有商标和牌号的包装。货物运输是贸易中的一个重要环节，是从供应者到使用者的运输、包装、保管、装卸搬运、流通加工、配送以及信息传递的过程。运输要根据成本、货物的性质选择是陆运、海运还是空运，还要根据货物的特性选择包装条件。下面让我们一同去了解在包装与运输过程中如何用英语与人交流吧。

7 每天学一点核心单词

- ① distance
- ② package
- ③ freight
- ④ loading
- ⑤ term

核心词汇 | Key Words

01 distance ['distəns]
n. 距离 *vt.* 与……保持距离

in the distance 在远处

at a distance

在远处；有相当距离

distance oneself from

使远离；使疏远

distance education

远程教育；广播教育；函授教育

go the distance

永不放弃；去向远方；继续跑完全程

参考例句

The damage is hard to avoid in the process of long distance transport.

长途运输过程中，损坏很难避免

02 package ['pækɪdʒ] *n.* 包装

package design 包装设计

compensation package

赔偿计划；薪酬包

plastic package 塑料封装

package tour 包办旅行

original package 原包装

package price 组合价格

 参考例句

For the delivery of goods, transport **package** can be consolidated into load units on load carriers.

对于货物运输，运输包装可以合并到装载车上的装载单元。

03 **freight** [freit] *n.* 货运；运费

air freight 航空运费；空运的货物

freight transport 货物运输

freight rate 运价；运费率

freight forwarder 货运代理；货运代理人

sea freight 海运费；海运费率

 参考例句

The bill of lading should be marked as “**freight** prepaid”.

提单上应注明“运费预付”字样。

04 **loading** ['ləʊdɪŋ]
n. 装载；装货；装载的货

loading and unloading 装卸工作

loading capacity 负荷容量；载荷能力

cyclic loading

循环荷载；周期荷载；交变载荷

loading system

装载系统；加感制；载带系统

loading rate 加载速率；承载率

参考例句

Carriers should provide effective **loading** list, special cargo list, dangerous cargo list and declaration list 6 hours in advance.

运营商应该提前6小时提供有效的装船清单、特殊货物清单、危险品清单和申报单。

05 **term** [tə:m] *n.* 条款；学期

in terms 谈及；就……而言；在……方面

come to terms 让步；妥协；达成协议

term paper 学期报告

one term 单项

general term 总括；通项

参考例句

This brochure is for reference only. For full **terms** and conditions, please refer to the policy.

这本小册子只可作参考之用，有关保险之全部条款及细节，请查阅保险单。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Do you have any special request for the packaging of goods? All the goods will

be packed according to the special way you required.

K: Nothing special. Please ship the goods in strong packing to ensure good condition on arrival.

J: You can rest assured of that. So far, no customers have complained about our outer packing.

K: Now we talk about your packing plan.

J: OK. We plan to use plastic case for the outer packing and use card board boxes with iron straps for reinforcement.

K: Cardboard boxes? Why don't use wooden cases?

J: We prefer carton packing to wooden case packing. There are two reasons.

The first is that cartons are less expensive, lighter to carry and lower in freight cost. And in the other hand, if the goods are packed in cartons, any traces of pilferage will be in evidence; therefore the insurance company may be made to pay the necessary compensation for such losses.

K: Sounds great. Can it bear long distances?

J: Trust me. Our packing is strong enough to withstand bumping and rough handling under normal conditions. And we hope

that you will agree to our opinion and accept our carton packing.

K: OK. I agree.

参考译文

约翰：请问贵公司对货品的包装有什么特殊要求吗？所有货物根据你方要求的方式包装。

凯恩：没什么特别的。运输货物时，请用牢固的盒子包装，以确保货物到达时完好无损。

约翰：这点你尽可放心。目前，还没有客户抱怨我们的外包装有问题。

凯恩：现在我们谈谈你们的包装计划吧。

约翰：好的。外包装我们计划用塑料箱，同时还会加上用铁带加固的硬纸盒。

凯恩：纸盒？为什么不用木箱呢？

约翰：我们宁愿纸箱包装，而不是木箱包装。有两个原因，第一是纸箱相对便宜、搬运轻易和运输费用低。第二是如果用纸箱包装，任何偷窃痕迹都很明显，因此保险公司很易作出赔偿。

凯恩：听起来很不错，可是纸箱能够承受远途运输吗？

约翰：相信我。我们的包装足够坚固，

正常情况下经得起碰撞和粗暴搬运。我们希望你能同意我们的观点接受我们的纸箱包装。

凯恩：好的，我同意。

重点句型 | Important Sentences

- ① Do you have any special request for...?
请问贵公司对……有什么特殊要求吗?
- ② No customers have complained about...
没有顾客对……投诉。
- ③ ...be strong enough to...
……足够结实以……
- ④ We hope that you will agree to our opinion and accept...
我们希望你能同意我们的观点接受……



专业背景补遗

1. 包装是产品给消费者的第一感觉，可以将产品的内涵展现于外表的包装上，其重要性不亚于产品的设计，良好的包装不仅可以保护商品，而且还可以起到宣传和美化商品的作用。

2. 包装可以防止商品受到物理性的损害，起到对商品的一个保护作用。

3. 良好的包装在一定程度上反映出企业的科

技、文化和艺术水平，是一个企业实力和形象的展示。

4. 经过包装的商品可以展现商品的特色和宣传商品本身，从而提高商品的价值及吸引力，满足消费者的精神与物质需求，从而增加商品销量。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: As far as I know, you are the leading company in shipping work.

据我所知，贵公司是运输行业的龙头。

K: Thanks. We arrange shipments to any part of the world.

谢谢。我们承揽去世界各地的货物运输。

J: If these jewelry are transported by your company we can rest assured. We talk about the transportation mode now.

这些珠宝交给贵公司运送，我们可以放心了。我们讨论一下运输方式吧。

K: OK. What is your special transport requirement?

好的。你们有什么运输要求吗？

J: As the goods are very valuable, we ask to use the fastest and the safest ways. What kind of transportation do you suggest?

由于货品很贵重，我们要求用最快和最安全的方式。你建议用什么运输方式呢？

K: As you know, the plane is the world's fastest transportation. But its shortcoming lies in regional limits and it cannot arrive directly in some remote areas.

正如你所知，飞机是当今世界上最快的运输工具。可是它的不足之处在于有地域限制，不能直接到达一些偏远的地区。

J: Yes. So what kind of transportation do you have on land?

是的，那么在陆地上你们都有什么样的运输方式呢？

K: We has the most perfect rail transportation network in the world. My advice is airport plus the train.

我们公司拥有世界上最完善的铁路运输网络，我的建议是从机场转火车。

J: There are so many people on the train, is it safe or not?

坐火车的人那么多，会不会不安全？

K: No problem. Our company uses special carriages which are separated from other passenger cars.

没问题。我们公司使用的是专门的车厢，和其他客运车厢是分开的。

J: Yes. Our customer requires to deliver it next week. Can you do it?

好的。我们的客户要求下周一提货，能办到吗？

K: Let me see. I think four-day is enough to take the goods to the destination.

让我看看。我觉得4天时间足够我们把货品送到目的地。



接待国外客户

Receiving foreign customers

在对外贸易活动中，接待行为很大程度上决定这一次贸易的成败，甚至决定着两家企业今后有无可能继续进行贸易往来。因此接待国外客户需要十分重视和小心。由于世界不同地区的文化差异和生活环境不同，国外客户的行为举止、好恶禁忌也各不相同，这就要求我们在接待之前必须仔细研究对方的文化和个人喜好。接待过程中应该坚持以下原则：自信但不自大，谦虚但不自卑，尊重但有原则，友好但有底线。下面让我们一同去了解在接待国外客户时如何用英语与人交流吧。

8 每天学一点核心单词

- ① expect
- ② improvement
- ③ recommend
- ④ accompany
- ⑤ enjoyable
- ⑥ shame

核心词汇 | Key Words

01 expect [ik'spekt] *vt.* 期待

expect too much of

对（某人）期望过高

expect of

对……期望（要求）

expect to do

期待去做；期望做某事

参考例句

You **expect** that the advice will be in your best interest.

你期望这个建议将符合你的最佳利益。

02 improvement [im'pru:vmənt] *n.* 改善

improvement in

好转；表示原物有改进

continuous improvement

持续改进；进取不懈

quality improvement

质量改进

environmental improvement

环境治理；环境的改善；环境改进

product improvement

产品改进

 参考例句

But that, paradoxically, is an advantage: it means the place has a lot of scope for **improvement**.

但反过来说，这又是它的一个优势：这意味着这个地区还有很大的发展空间。

03 **recommend** [ˌrekə'mend] vt. 推荐

recommend product 推荐产品

strongly recommend 强烈建议

recommend domain 推荐域名

recommend marketing 推荐营销

 参考例句

They **recommend** you to boil the tap water before drinking it.

他们劝你将自来水烧开后再饮用。

04 **accompany** [ə'kʌmpəni] vt. 陪伴

accompany with

伴随着；兼带着；陪……同行

accompany by

随行；伴奏；在……的陪同下

 参考例句

I will **accompany** you wherever you are.

无论你在哪里，我会一直陪在你左右。

05 enjoyable [in'dʒɔɪəbl]

adj. 令人愉快的

enjoyable life 写意人生

enjoyable goods 享用货物

enjoyable entertainment 娱乐享受

enjoyable rest 快乐的休息

enjoyable customer 客户满意

参考例句

Looking back on it, I think it was definitely the most **enjoyable** part of my time there.

现在回想起来，我想那真的是我在那里工作期间最愉快的一段时间。

06 shame [ʃeɪm] n. 羞愧；惭愧

put to shame

使蒙羞；使自愧不如

in shame

因为耻辱；因为害羞

bring shame on 抹黑；使……蒙羞

sense of shame 羞耻感

what a shame 多可惜；真丢脸

for shame 真不害臊；不要脸

参考例句

It's a **shame** I haven't heard from you for years.

真遗憾，我多年没有收到你的信了。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

L=Li Ming=李明 J=John=约翰

L: Excuse me. Are you Mr. John from the International Trading Corporation?

J: Yes, I am.

L: Hello, Mr. John. Welcome to Lanzhou! Is this your first time to visit China?

J: Oh no. I have already made several trips to Guangzhou; this is my first trip to Lanzhou though. It is more beautiful than I expected.

L: Yes, Lanzhou has been grown on the past few years. There are a lot of improvements and changes since Western Development. What would you like to see?

J: I hope to have time to visit the Yellow River. I always want to go there. I think it would be a real shame to come all the way in Lanzhou and not see it. Do you think I have a chance to see it?

L: I can pretty sure it can be arranged. The Yellow River is in the city. We could make arrangement for the driver to take us to

visit it tomorrow afternoon.

J: Yes, that would be nice. Could I have a guide to completely visit these places?

L: Don't worry. I would be able to go along with you over the next few days. If you have any questions or problems, I will be right here to help you out. I can be your translator and tour guide.

J: Thank you very much.

L: My pleasure. I hope that your visit to Lanzhou is very enjoyable!

参考译文

李明：打扰一下，请问您是国际贸易公司的约翰先生吗？

约翰：我就是。

李明：您好，约翰先生。欢迎来到兰州。请问这是您第一次到访中国吗？

约翰：不是的，我曾经去过几次广州。不过这是我第一次到兰州来，这里比我想象得要漂亮。

李明：是的。兰州在过去几年里有了很大发展。自从西部大开发以来，兰州各方面都有所进步和改善。您有什么想参观的景点吗？

约翰：我希望有时间看看黄河，我一直都想去那。我觉得如果大老远来到兰州却没见到黄河，那是一件

非常遗憾的事。你说我会有机会去看看吗？

李明：我敢肯定我们一定能去的。黄河就在兰州市内，我们可以在明天下午安排司机送我们去那。

约翰：那实在太好了。我要好好游览这些地方要不要请个导游？

李明：别担心，在接下来的几天里我会一直陪着你的。不论你有任何问题和疑问，我都会帮你解决。我会做你的翻译兼导游。

约翰：太感谢你了。

李明：这是我的荣幸。希望您能在兰州度过一段愉快的旅程。

重点句型 | Important Sentences

① Is this your first time to visit...

这是你第一次来访问……

② It is more beautiful than I expected.

这里比我想象得要漂亮。

③ I hope to have time to visit...

我希望有时间游览……

④ We could make arrangements for...

我们将安排……

⑤ I would be able to go along with you.

我会一直陪着你的。



专业背景补遗

接待国外客户的小技巧

在商务活动中，在接待时应注意以下几点：首先，要确定客户的来访日期和行程安排；其次，要与客户商讨参观访问行程表，与公司接待部门沟通好，做好接待准备工作；第三，了解客户的基本信息，如饮食、信仰等，避免出现不必要的错误；当客人来到公司时，先询问一下是想喝咖啡还是茶，如果客户需要水时最好是递上瓶装矿泉水。会议室里与其摆上水果，不如换成糖果或者巧克力。如果外国客户是下午三四点钟到公司，准备一份精美的甜点会让你的客户惊喜不已；最后，访问结束后可根据客户的意见安排一些当地有特色的活动，比如参观景点、喝茶等。



即学即用

L=Li Ming=李明 J=John=约翰

L: Good morning, Mr. John. Welcome to Lanzhou to talk over business. I'll show you to your hotel first and we go to the company in the afternoon. OK?

早上好，约翰先生。欢迎您到兰州来商谈业务，我先带您到酒店休息，下午去公司，行吗？

J: Thank you very much. I want to know if there is any difference between local hotels and those in other parts of China?

非常感谢。我想请问一下，这里的酒店和中国其他地方的酒店有什么不同吗？

L: Now the hotels will be under standardized operation, so you will enjoy the same service no matter you live here or in other places. However, the hotel we reserve for you is of local characteristics, and will make you satisfied.

现在酒店都是标准化运作，所以您在这里住的酒店和在中国其他地方享受的是相同的服务。不过，这次我们为您预订的这家酒店很有地方特色，一定会让您满意。

J: Oh? What peculiarity the hotel has?

是吗？这家酒店有什么特别的地方？

L: You know, Lanzhou is located in the famous ancient Silk Road, the hotel had adopted Chinese and Persian styles in decor, and according to the silk road cultural decoration, you can feel rich Chinese culture inside.

您知道，兰州位于古代有名的丝绸之路上，这次我们为您挑选的这家酒店在装饰上就采用了中国和波斯两种风格，同时这个酒店也是按照丝绸之路的文化进行布置的，您可以在里面感受到浓郁的中国文化。

J: I'd love to go to this hotel immediately. By the way, does the hotel have a toilet and shower? I

heard that Lanzhou is very drought.

我很想马上就到这家酒店。对了，酒店里有卫生间和淋浴吧？我听说兰州很干旱。

L: Of course there is. There is water shortage in China's northwest area, but it is better in the city.

当然有。中国的西北地区确实很缺水，不过在城市里情况还好一些。



参观工厂

Factory tours

了解对方客户的商品生产主体——工厂，是对外贸易中必不可少的一环。工厂的设备、规模和工人的素质及决策者的管理能力都决定着这家工厂产品的质量和信誉。作为索取资料、电话传真问询、浏览网页的必要补充步骤，参观工厂可以让客户最直接、最客观地了解生产方公司，对日后的贸易成功意义重大。下面让我们一同了解在参观工厂的过程中如何用英语表达吧。

9 每天学一点核心单词

- ① manufacture
- ② consumption
- ③ labor
- ④ advanced
- ⑤ intellectual

01 **manufacture** [ˌmænjuˈfæktʃə] *v.* 制造
n. 制造；产品；制造业

manufacture process

制造工艺；建造过程

manufacture management

制造管理

steel manufacture

钢铁工业；炼钢业

manufacture plant

制造工厂

manufacture bases

施工依据

lean manufacture

精益生产；精实生产；精益制造

 参考例句

The workers in that factory **manufacture** furniture.

那家工厂里的工人做家具。

02 **consumption** [kənˈsʌmpʃən] *n.* 消耗

energy consumption 能量损耗

power consumption 能量功耗

water consumption 耗水量

fuel consumption 耗油量
consumption level 消费水平

参考例句

How to achieve the lowest power
consumption per unit target?
如何实现每单元最低电耗的目标?

03 labor ['leibə] *n.* 劳动; 工作

labor productivity
劳动生产率
labor market 劳动市场; 劳工市场
labor contract 劳工合同
labor law 劳动法
labor protection 劳动保护
labor power 劳动力

参考例句

To create jobs, therefore, policies to encourage flexibility and reduce marginal **labor** costs are needed.
因此, 为了增加就业机会, 需要采取鼓励灵活性和减少边际人工成本的政策。

04 advanced [əd'vɑ:nst] *adj.* 先进的

advanced technology 先进技术
Advanced Level (英国) 一般学历证书

考试优等（等于A Level）

advanced science

先进科学；尖端科学

advanced research

先进研究；远景研究

advanced stage 晚期

advanced education

高等教育；继续教育

参考例句

The overall technical level reached international **advanced** level.

总体技术水平达到国际先进水平。

05 intellectual [ˌɪntəˈlektʃuəl]

adj. 知识的；智力的

intellectual property

知识产权；著作权

intellectual development

智力发展

World Intellectual Property Organization

世界知识产权组织（略作WIPO）

intellectual curiosity

求知欲

intellectual support

智力支持

proprietary intellectual property rights

自主知识产权

 参考例句

This is one of the few technology companies in China with a strong **intellectual** property profile.

这是中国为数不多的拥有强大知识产权组合的企业之一。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

L=Li Ming=李明 L=John=约翰

L: Welcome to looking around our factory, Mr. John!

J: Thanks. I've been looking forward to this.

L: Please feel free to ask questions at any point during our tour. I'll be happy to answer questions for you.

J: I will. The first question is how large the plant is.

L: It covers an area of 75,000 square meters.

J: Oh, it's big enough. How long has your factory been established?

L: We've been operating for about ten years.

J: I still want to know that your equipment is imported or self-developed?

L: OK. Our production machine comes from Germany, but we have the independent intellectual property rights for our products.

J: Does it need many employees to operate and manage sophisticated machines?

L: No. Our production personnel only have 100 people. Most production tasks are accomplished by robots.

J: It's unbelievable. Your company must have hired many high-quality staff.

L: Yes. Our colleagues all have college degrees at least, and many researchers have doctoral degrees.

参考译文

李明：约翰先生，欢迎您参观我们的工厂！

约翰：谢谢。我一直以来就想来看看你们的工厂。

李明：在我们参观的过程中，如果您有任何问题请尽管提出来，我很乐意为您解答。

约翰：我会的。第一个问题是，这个车间

有多大。

李明：它的占地面积有7.5万平方米。

约翰：哦，真是够大的。那么它成立多长时间了？

李明：我们已经运作大约10年了。

约翰：我还想知道，你们的设备是进口的还是自主研发的？

李明：好的。我们的生产机器从德国进口的，不过我们的产品拥有自主知识产权。

约翰：运行和管理如此精密的机器，需要很多名员工吗？

李明：不是的。我们的生产人员只有100人，绝大部分生产任务都是机器人来完成。

约翰：实在太不可思议了。贵公司一定聘用了许多高素质的员工。

李明：没错。我们公司的同事至少都是大学学历，研发人员许多都具有博士学位。

重点句型 | Important Sentences

① I've been looking forward to...

我一直以来就想……

② I'll be happy to...

我很乐意……

③ It covers an area of...square meters.

它的占地面积有……平方米。



专业背景补遗

参观过程的讲解技巧

1. 在讲解前首先表明自己的身份。手持话筒讲解时，话筒不应距离嘴太近，也不要遮住口部；手势力求到位，动作不宜过多，幅度不宜过大。
2. 语言表达要做到语意清晰、流利、得体、生动和灵活。
3. 讲解不是背书，不能生硬，所以要先把资料记下来，然后用自己的语言表达出来。
4. 要先熟悉所要讲解的主题和内容，最好准备讲解稿；对讲解的内容作好规划，分好层次，建好结构，事前要将讲解内容作一个统筹安排。
5. 讲解时机要把握，游客心理要照顾到。
6. 讲解语气可稍微慢点。



即学即用

L=Li Ming=李明 J=John=约翰

L: That's the end of the tour.

参观就此结束了。

J: It was very kind of you to give me a tour of the

plant.

谢谢你陪同我参观工厂。

L: What's your general impression, may I ask?

可以问一下您的总体印象吗?

J: I was very impressed. You have fine facilities and efficient people.

我真是大开眼界了, 你们拥有很好的设备和高效率的员工。

L: Thank you. Do you think we could become your company's partner in China?

谢谢。您觉得我们有能力成为贵公司的中国区合作伙伴吗?

J: I personally feel that your company has the international first-class production ability. However, you should also strengthen in the cost control and reduce energy consumption aspects.

我个人认为, 贵公司具备了国际一流的生产能力。不过, 在成本控制和降低能源消耗方面还应该加强。

L: We'd like to have your suggestions and comments.

我们希望听取您的建议和评论。

J: You should be able to reduce the energy consumption and save a part of the capital if you can improve the fuel gas supply system and increase sewage treatment system. Of

course, this is just my personal opinion.

如果贵公司能改进燃气供应系统和增加污水处理系统，应该可以降低能耗并且节省一部分资金。当然，这只是我的个人意见。

L: It is very informative. We will consider it seriously.

真是获益良多，我们会认真考虑的。

J: I'll report back the facts. I hope we can be partners.

我会如实向总部汇报，希望我们能成为合作伙伴。

L: We are looking forward to your good news.

我们期待您的好消息。



产品介绍与推销

Product introduction and promotion

产品介绍是商务活动中连接生产方和顾客之间的一道桥梁。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。成功的贸易除了要有好的产品外，优秀的销售人员也是必备条件之一。销售是为顾客创造、沟通与传送价值，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与程序。下面让我们一同去了解在产品介绍与推销过程中如何用英语与人交流吧。

10 每天学一点核心单词

- ① customer
- ② specification
- ③ design
- ④ assurance
- ⑤ performance
- ⑥ service

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 customer ['kʌstəmə] *n.* 顾客

customer service 客户服务；售后服务

customer satisfaction 客户满意度

customer first 客户至上；顾客至上

customer loyalty 客户忠诚度；顾客信赖

customer support 用户支持

customer management 客户管理

参考例句

The vast majority of sales staff think that the question that **customers** first consider is how to make money.

绝大部分销售人员认为客户公司首先考虑的问题是如何挣钱。

02 specification [ˌspesɪfɪ'keɪʃən]

n. 规格

technical specification

技术规范；技术说明

product specification

产品规格；制品技术规格

design specification

设计规范；设计规格；设计任务书；设计细节

specification language

规范语言

requirements specification

需求规格说明；要求说明

参考例句

The products are novel in design, complete in **specifications**, reasonable in price and can be delivered in time.

产品设计新颖、规格齐全、价格合理并且可以及时交货。

03 design [di'zain] *n.* 设计

design method 设计方法；设计法

system design 系统设计；制度设计

product design 产品设计

engineering design 工程设计

structure design 结构设计

software design 软件设计；软件开发

参考例句

The advantages of our products are attractive **design**, high quality and reasonable prices.

我们产品的优势是设计有吸引力、质量高和价格合理。

04 assurance [ə'ʃuərəns] *n.* 品质保证

quality assurance 质量保证；品质保证

assurance company 保险公司

life assurance 人寿保险

assurance coefficient

安全系数；保险系数；保证系数

参考例句

Such rigorous production and management are the quality guarantee of the Yquem wine.

这种严格的生产管理是依奎姆（依坤）葡萄酒品质的保证。

05 performance [pə'fɔ:məns] *n.* 性价比

high performance 高性能；高效能的

performance evaluation

性能评估；性能赋值

performance management 绩效管理

performance appraisal

成绩评价；业绩评价

economic performance

经济表现；经济实绩

参考例句

It studies **performance** intuition and **performance** perceptive skills through **performance** fulfillment.

通过性能实践，研究了系统的性能直觉和性能感知技能。

06 service ['sə:vɪs] *n.* 服务

customer service 客户服务；售后服务

service life

使用寿命；使用期限；耐用年限

after-sales service 售后服务

service system 服务系统

quality service 优质服务

service quality 服务质量；功能质量

 参考例句

Staff in charge of after-sales service should send the customer's feedback to Quality Department and return the results to customers in time.

负责售后服务的员工应该及时把顾客反馈信息及时传递给质量部，并将处理的结果反馈给顾客。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

L=Li Ming=李明 J=John=约翰

L: Good morning, Mr. John. Do you want to buy an electronic dictionary? Here are our products of all specifications, and

the design is novel.

J: Can you recommend one?

L: OK. Do you like this one?

J: Oh, yes, this is the model I was interested in. Can you explain it in detail?

L: I am very happy to give you more information. This SUNNY-DICT is an e-dictionary made in Hong Kong. It is the latest product of Hongyun Company Ltd. It is controlled by advanced computer technology which is also the latest technical result of the company's 20-year research.

J: What is the main characteristic of it?

L: There are 1 million words and phrases stored in it. So you can look up any word you come across in your study period. The body is made of light metal. Therefore it is small in size and convenient to carry. Besides, it is easy to operate.

J: That's impressive. Now what can I do if something goes wrong when we're using it?

L: If that happens, please contact our nearest agent and they'll send someone without hesitation.

J: Very good. What about the price?

L: The price is reasonable. It is a wise

choice for English learners.

J: Thank you for the introduction.

参考译文

李明: 早上好, 约翰先生。您要选购一款电子词典吗? 这里是我们所有规格的产品, 设计新颖。

约翰: 你可以推荐一个吗?

李明: 好的。您看这一款喜欢吗?

约翰: 是的, 这就是我所感兴趣的那种样式。您可以详细介绍一下吗?

李明: 我很乐意给您提供您所需要的关于它的更多的信息。这款阳光词典是香港红云有限公司的最新产品。采用该公司20年的研究成果, 由高级电脑科技控制。

约翰: 它的主要特点是什么?

李明: 这款产品储存有一百万个英语单词和短语, 你可以查找到在你学习期间遇到的任何词汇。它由轻金属制成, 体积轻巧, 携带方便。另外, 它还具有操作简便的特点。

约翰: 这一点给我印象颇深。不过如果这种设备在我们使用的时候发生故障, 该怎么办呢?

李明: 一旦发生那样的情况, 你只需同我

们最近的办事处联系，他们会马上派人过去的。

约翰：非常棒。那价钱方面呢？

李明：这款产品价格适中，对于英语学习者来说是一个明智的选择。

约翰：非常感谢你的介绍。

重点句型 | Important Sentences

- ① Can you explain it in detail?
您可以详细介绍一下吗？
- ② What is the main characteristic of it?
它的主要特点是什么？
- ③ It is small in size and convenient to carry.
体积轻巧，携带方便。
- ④ It is a wise choice for...
对于……是一个明智的选择。



专业背景补遗

推销极限

推销极限，就是把自己的潜能发挥到极致，然后努力去推销。如果每个推销人有推销极限之信仰，就能够战胜困难，超越自然、超越自己的人性弱点。同时，推销极限所表现的一个优秀拥有推销极限思想的人，他必须有“一人众”，“众为一人”的先奉献精神，不斤斤计较，尽最大的努力服务于社会、企业和客户等。推销极限

同时也是一门技术，它融合了成长学、营销学、市场学、社会学、心理学等，组成一门边缘学科，更是一门专业的职业。它把传统的推销理念更以人为本、人性化，更承认人的主观能动性 with 客观相结合产生无穷的力量。



即学即用

K=Kate=凯特 J=John=约翰

K: I have heard your company is in need of some new coffee machines?

你好，我听说你们公司需要一些新咖啡机。

J: Yes, we're doing an overhaul of the office and updating of all its equipments.

是的。我们正在进行办公室的彻底检查和办公设备的更新。

K: Well I might be able to help you at this aspect. Our company is a major provider of a wide range of quality coffee machine.

那么这方面也许我可以帮忙，我们公司是一个多种高质量咖啡机的主要供应商。

J: Oh? There are 100 other coffee machine companies available there. Is there anything special about your products?

是吗？市面上有100家其他的咖啡机公司。你们的产品有何特别之处？

K: Because not only do we customize the machine

to your requirements but our after-sales service is first-class.

我们不仅可以按照你们的要求来生产，而且我们售后服务一流。

J: Really? You can customize our needs?

真的吗？你们能按我们的需要生产吗？

K: Of course. We have our own designers and engineers. So we can meet your special needs to design the coffee machine.

当然，我们有自己的设计师和工程师。所以我们可以满足你们的独特需求设计咖啡机。

J: That sounds great. I haven't heard that before.

听起来还不错，这我以前从未听说过。

K: I assure you that you won't find better. May I give you a few brochures that will further explain what we can offer?

我向您保证，你找不到比我们更好的。你愿意看一些小册子吗？里面有我们提供的服务的更详细介绍。

J: Sure.

当然。



拜访客户

Visiting customers

没有拜访就没有销售，因此拜访客户是营销活动中的关键。销售人员每次拜访客户的任务包括五个方面：一是销售产品。二是市场维护。三是建设客情。四是信息收集。五是指导客户。因此，在拜访客户时，语言沟通技巧就显得尤为重要。下面让我们一同去了解在拜访客户时如何用英语与人交流吧。

11 每天学一点核心词汇

- ① import
- ② particular
- ③ available
- ④ self-confident

核心词汇 | Key Words

01 import [im'pɔ:t]

n. 进口；输入；进口商品

import duty 进口税

import licence 进口许可证

import price 进口价

gross import value 进口总值

参考例句

The government protects **import**-competing goods.

政府保护与进口竞争的货物。

02 particular [pə'tɪkjələ]

adj. 特殊的；特指的；详尽的

in particular 特别；尤其

nothing particular 没什么特别的

particular case 具体情况

参考例句

Do you have any **particular** agenda?

有什么特别的议程吗？

03 available [ə'veɪləbl]

adj. 可利用的；现成 可用的

available time 可用时间

available power 可用功率

available choices 可用选择

stock available 有货可供

available item 可供商品

参考例句

Any seat **available**?

有空座位吗?

04 self-confident ['self 'kɒnfɪdənt]

n. 自信

self-confident and ambitious

自信心和野心

encourage in themselves to be self-confident

鼓励自己增强自信

be self-confident and optimistic

自信乐观

参考例句

Persistence, patience, **self-confidence** and determination are badly needed.

坚持、耐心、自信、决心都是非常需要的。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩 G=Green=格林

K: Good morning! May I help you?

J: Good morning! I'm from ABC Import & Export Corporation. My name is John.

This is my card. I have an appointment with Mr. Green.

K: Yes. You can go into his office directly.

J: Thank you.

G: Welcome to our corporation, John. Have a seat, please.

J: Thank you, Mr. Green. You have seen our products last time. What is it in particular you're interested in?

G: Our company is interested in Videophone product. Are all these available?

J: Yes, they are in stocks.

G: Can you give me a price list with specifications?

J: Yes, of course. Here is our FOB price. All the prices in the lists are subject to our confirmation.

G: Thank you. I'll consider it and call you for our decision later.

J: I'm looking forward to your reply.

参考译文

凯恩：早上好！有什么可以为您效劳的吗？

约翰：早上好！我来自ABC进出口公司。

我的名字叫约翰。这是我的名片。

我约了格林先生。

凯恩：是的，您可以直接去他的办公室。

约翰：谢谢。

格林：约翰，欢迎你来到我们公司，请坐。

约翰：谢谢你，格林先生。上次您已经看到了我们的产品。请您谈谈对哪些产品特别感兴趣？

格林：我们对可视电话产品感兴趣。这些产品现在都可以拿到现货吗？

约翰：是的，我们有现货。

格林：你能给我一个各种规格的产品报价单吗？

约翰：当然可以。这是我们离岸价格，单上所有价格以我方最后确认为准。

格林：谢谢。我会考虑一下，晚一些再电话告诉你我们的决定。

约翰：期待您的回复。

重点句型 | Important Sentences

① This is my card.

这是我的名片。

② I have an appointment with...

我约了……

③ What is it in particular you're interested in?

请您谈谈对哪些产品特别感兴趣？

④ I'd prefer to...

我更愿意……



专业背景补遗

自信是拜访成功的法宝

拜访客户时，拜访者必须对自己所在的公司、自己公司的产品及对自己非常自信。自信不但影响拜访的效果，还能起到感染客户的作用。客户首先认可你，然后才会认可你所在的公司和你所在公司的产品，所以让客户对你产生信任是基本条件。如何让客户对你产生信任？拜访者要具备真正的自信，必须对自己有清醒的认识和正确的评价，对自己所在的公司有深刻的认识和足够的自豪感，对自己公司的产品有充分的了解和强烈的信心，综合在一起，才是拜访者表现给客户的一种“自信”。一个没有自信的拜访者，是无法赢得客户的尊重和信任的，当然，更加不可能谈成合作！



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: Excuse me. Is it T.W.T. Trans World Trading?
I am from Sunny Company. Here is my card,
and I have an appointment with Miss Kate.

打扰一下，请问这里是环球贸易公司吗？我是阳光公司的，这是我的名片。我约了凯特小姐。

K: Come in, please. I am Kate. I'm so glad that you could come. Would you like something to drink, tea or coffee?

快请进，我就是凯特。很高兴你能过来，喝点什么，茶还是咖啡？

J: Coffee, thanks. Your company is great, the geographical position is superior, and the light is enough. Most of all, space design is very reasonable so that I feel very spacious.

咖啡，谢谢。你们公司真不错，地理位置优越，光线也很充足。最主要的是，空间设计非常合理，让人觉得很宽敞。

K: Thank you. I think a good working environment can improve the efficiency of the staff, so we spend a lot in decoration.

谢谢夸奖。我觉得好的工作环境可以提高员工的办事效率，因此我们在装修上花了很大的精力。

J: I can feel it. Then we'll talk business. This is the contract we determined last time; you could have a look to see if there's any problem.

看得出来，我们先谈正事吧。这是我们上次确定的合同。您看一下还有什么问题。

K: We hope to add a compensation term in contract if the delivery is not on time, OK?

我们公司希望在合同中加上一条关于不能按时送货的赔偿条款。可以吗？

J: Well, we met this kind of problem in previous trade. Generally speaking, delivery mistake is in transport links. The transportation enterprise should shoulder the responsibility.

If you require us to compensate, we cannot accept it.

是这样的。我们在以前的贸易中也遇到过这种问题，一般送货不准时都是运输环节出现问题，也就是说责任是在运输企业方面，如果要求我们赔偿的话，我们不能接受。

K: How to solve this problem?

如何解决这一问题？

J: We can suggest customers buy commercial insurance, which can avoid the damage to your interests.

我们会建议客户购买商业保险，这样可以避免贵公司的利益受损。

K: OK, I accept your suggestion. The contract has been settled then. Next I take you to visit our company.

好吧，我接受你们的建议。合同就这样定了。接下来我带你参观一下我们的公司吧。

J: Thank you for your warm reception, but I have to go. I still have many things to deal with. I'll visit again next time.

非常感谢您的热情招待，不过我得走了。我还有许多事情要处理。下次我再来拜访吧。

K: OK, see you next time.

好的，下次见。



会面

Appointment

在商贸活动中，约会不可避免。如果掌握了商务约会的种种礼仪，就迈出了成功的第一步。可以通过电话、书信或者亲自拜访等形式安排约会。预约时，不仅要注意时间和空间的选择，还要注意个人的语言、表情和态度，最重要的是要讲清楚预约的目的、时间和地点等信息。如果不得不推迟或者取消已定的约会，则需要通知对方变更约会的原因及变更后的有关信息，并要向对方表示歉意。

12 每天学一点核心词汇

- ① appointment
- ② convenient
- ③ schedule

核心词汇 | Key Words

01 appointment [ə'pointmənt] *n.* 预约

make an appointment 预约
confirm an appointment 确定约会
change an appointment 更改约会
keep an appointment 赴约
cancel an appointment 取消约会
reschedule an appointment 重新安排约会

参考例句

Can I make an **appointment** with Dr. Smith?
我能和史密斯医生预约看病的时间吗?

02 convenient [kən'vi:njənt] *adj.* 方便的; 简便的

convenient synthesis 简便合成法
convenient socket 方便插座
convenient communication 便捷的交通
convenient angle 方便的角度
convenient store 便利商店; 便利店

参考例句

The completed road will be greatly **convenient**
for the people here going outside.
完工的公路将会给这里的人们外出带来极大的方便。

03 schedule [ˈʃədjuːəl]

n. 清单; 目录; 日程安排表

on schedule 按时; 按照预定时间

ahead of schedule 提前

according to schedule 按照预定计划

production schedule 生产计划;

生产进度表; 产品明细表

project schedule 工程计划

 参考例句So what do you think of this time **schedule**?

那么你觉得这次的日程安排怎么样?



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: Excuse me. I'd like to make an appointment with Mr. Smith. Can you fit me in on his schedule?

K: Let me see. Oh, the whole morning is booked up, but he is free this afternoon. Is that all right with you?

J: Well, I'll have an appointment at that time. Maybe another time would be better.

K: How about 11 on Friday morning?

J: I'm so sorry, I won't be free until 12 on Friday. Can I see him at three in the afternoon that day?

K: Let me see... No problem. 3 p.m. Friday then.

J: OK. Thank you.

J: You're welcome.

参考译文

吉姆：打扰一下，我想和史密斯先生预订一个约会。可以根据他的日程给我安排一下吗？

凯恩：等我查一下，整个上午都已经安排满了。不过他下午有时间，这个时间对您合适吗？

吉姆：哦。那个时间我正好有约会，可能另约一个时间会更好些吧。

凯恩：那你看星期五上午 11 点怎么样？

吉姆：实在对不起。我星期五中午 12 点之前都没有空，你看可以订在那天的下午 3 点吗？

凯恩：我来看一下，没有问题，那就星期五下午 3 点吧。

吉姆：好的，谢谢你！

凯恩：不用客气。

重点句型 | Important Sentences

④ Can you fit me in on his schedule?

可以根据他的日程给我安排一下吗？

② Let me see.

等我查一下。

③ Is that all right with you?

这个时间对您合适吗?



专业背景补遗

中国式商务约会

在中国，商务约会很难搞定。从公司企业到政府部门再到学校，临时决定开会太频繁，以至于“临时”变成了一种常态，预约会面很难。这种“会议链”，级别高的主宰级别低的时间，下级时刻准备着上级召集临时会议。如此状态，提前约会的可行性自然大打折扣。长约不如短约，短约不如临时约，临时预约还不如不约。有时效果最佳的，居然是不约而晤，在大家都没有料想的地方和时间，居然奇迹般见上了。



即学即用

W=Waiter=服务员 K=Kate=凯特 J=John=约翰

W: Good evening, please take your seats, gentlemen. Here are the menus. Would you like to order an aperitif?

先生们，晚上好，请坐。给您菜单，请问来点开胃酒吗？

K: I'll have a campari and soda. What about you?

给我金巴利和苏打水。你呢？

J: A medium dry sherry, please.

请给我半干雪利。

W: OK. Here we are. One medium dry sherry and a campari and soda. Are you ready to order now, gentlemen?

马上就来。一份半干雪利，一份金巴利和苏打水。先生们，现在可以点菜了吗？

K: No. We are still looking at the menu. Maybe you should recommend something for the main course?

我们还在看菜单呢。也许你应该推荐一下主菜。

W: Certainly. The T-bone steak is very good. I would suggest that you try this.

当然。T形骨牛排非常不错，我建议您可以试试。

K: That's a good idea. I love beef steak. I'll have the T-bone steak.

好主意，我喜欢牛排。给我来一份。

W: How would you like it cooked?



您要几成熟?

K: Medium is ok.

五成熟就好。

W: And what will your vegetables be?

来点什么蔬菜呢?

K: Mushrooms and Carrots.

给我来蘑菇和胡萝卜。

W: And what would you like for your appetizer?

请问开胃菜来点什么?

K: I'll have hors d'oeuvres and the baked salmon.

我要甜点和烤鲑鱼。

W: Thank you, sir. What about you, sir?

好的, 谢谢。那么先生您呢?

J: I'll start with the hors d'oeuvres followed by codfish.

我要一份甜点和鳕鱼。

W: What would you like to follow?

还需要其他什么吗?

J: Have a wine list?

酒水单有吗?

W: Here you are.

给您。

J: Thank you. Let's see what they're got for us.

谢谢。让我看看都有什么适合我们。

W: I can recommend the white Chablis, sir. It's

very popular.

先生，我向您推荐卡布利白葡萄酒，十分畅销。

J: OK, a bottle of the Chablis. How about you, Kate?

可以，来一瓶卡布利。凯特，你呢？

K: Bring me some mineral water, please.

我要一杯矿泉水。

W: Certainly, sir.

好的。



商务应酬

Business entertainment

“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”生意场上，决定成败的不仅仅是生产力、产品质量等硬实力，商务应酬这样的软实力也不容忽视。因此，商务人士需要不断锻炼提升自己商务应酬的能力，做好应酬中的每一个细节，打造良好的个人形象，发挥自身的性格魅力，努力实现生意的最终成功。可以这么说，成功的商务应酬是商务贸易顺利完成的助推器，而失败的商务应酬则是扼杀一笔交易的刽子手。下面让我们一同去了解在商务应酬中如何用英语与交流吧。

13 每天学一点核心词汇

- ① treat
- ② courtesy
- ③ emotion
- ④ humble
- ⑤ haughty

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 treat [tri:t] vt. 对待

treat with 处理；应付

treat of 论及；涉及；探讨；论述

treat as 对待；把……看做……

trick or treat 不招待就使坏（指万圣节孩子们挨家逐户要糖果等礼物，如不遂愿便恶作剧一番的风俗）

Dutch treat 各付己账；各自付账的聚餐或娱乐活动

参考例句

A good customer service representative should always **treat** customers with courtesy.

一个好的客服代表应该总是对顾客以礼相待。

02 courtesy ['kə:tisi] n. 礼貌；好意；恩惠 adj. 殷勤的；被承认的；出于礼节的

by courtesy 礼貌起见

courtesy call 礼节性拜访

参考例句

We should visit the the old friend of our father by **courtesy** today.

礼貌起见，我们今天应该去拜访一下父

亲的老朋友。

03 emotion [i'məʊʃən] *n.* 情绪

with emotion 激动地；感动地

intense emotion 激情

emotion quotient (EQ) 情商

参考例句

Indeed, in the highly competitive football market, people are often very difficult to control their **emotion**.

的确，在竞争激烈的足球市场上，人们很难掌控自己的情绪。

04 humble ['hʌmbəl] *adj.* 谦虚的

humble plant 含羞草

humble beginnings

从一出生就身份卑微

参考例句

Businessmen should stick to their own ideas and respect the other side, behave politely and properly, and be neither **humble** nor haughty in business negotiations.

商务人员在对外商务谈判中既要坚持己见，又要尊重对方，既礼貌得体，又不卑不亢。

05 haughty ['hɔ:ti] *adj.* 傲慢的; 自大的

neither haughty nor humble 不亢不卑

relinquish haughty airs 放下架子

 参考例句

The woman was annoyed by the police's haughty attitude.

警察傲慢的态度激怒了那个女人。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 L=Li Ming=李明

J: We prepared to entertain your negotiators in Shangri-La Hotel tonight to celebrate the successful cooperation. According to Chinese etiquette, how to arrange seating?

L: In China, generally speaking, we like the left and the east. For roundtable, it is the position opposite door is the seat of honor.

J: I understand this is the same with western etiquette. So your company chairman should sit master position.

L: If your President also attends the reception, the master position should leave to him, we sit just other positions.

J: For others, according to the prevailing

international etiquette to arrange, OK?

L: OK, much Chinese etiquette is in line with the international standard now.

J: Do all people of your company have time for dinner tonight?

L: In addition to the vice-president who has other appointment tonight, others can attend, total is six.

J: Good. Then I book a room should be sufficient. What about 6 o'clock in the afternoon?

L: I feel it's very appropriate.

参考译文

约翰：为了庆祝合作成功，我们今晚准备在香格里拉酒店宴请贵公司的谈判代表。请问按照中国的礼仪，座次应该怎样安排？

李明：在中国，总的来说讲究尚左尊东。对于圆桌来说，就是正对门的位置是主客。

约翰：明白，这和西方礼仪一样。那么贵公司的董事长应该坐主位。

李明：如果贵方的总裁也出席宴席，那么主座理应留给他，我方坐其他座就行。

约翰：其他人的座次，就按照国际通行的社交礼仪来安排可以吗？

李明：好的，现在中国许多礼仪规范都是与国际接轨的。

约翰：那么请问贵公司还有哪些人今晚有

时间参加晚宴？

李明：除了副总今晚有其他约会不能到场外，其他人都能前往参加，一共是6个人。

约翰：好的。那么订一个包房应该足够。时间定在下午6点可以吗？

李明：我觉得很合适。

重点句型 | Important Sentences

① celebrate the successful cooperation

庆祝合作成功

② the same with

与……相同

③ In addition to

除了……

④ It's very appropriate.

这非常合适。



专业背景补遗

喝酒的礼仪

1. 忌工作前喝酒，以免与人谈话时酒气熏人。
2. 碰到需要举杯的场合，切忌贪杯，头脑要清醒，不可见酒而忘乎所以。
3. 交际酒会之间，与会者切记不可竞相赌酒、拼酒，而应该有礼貌地劝酒。“舍命陪君子”是饮酒者的不自量力，是一种不礼貌的行

为，劝酒不成而恼羞成怒则更是劝酒者的无礼无德。劝酒不成而反目是一种不近人情，而又令人莫名其妙的失礼行为。

4. 忌猜拳行令，吵闹喧嚣，粗野放肆。如特殊需要应注意不要干扰邻居，不违主人意愿，聊以助兴即可，但不要作为强行灌酒的手段。

5. 忌酒后无德，言行失控。酒能麻醉人的神经，使人思维紊乱，使其一部分神经亢奋，言语行为失控。如果借酒发疯，胡言乱语，说一些平时难以出口的话，做一些丑态百出的事，往往会令人追悔莫及。



即学即用

K=Kate=凯特 J=John=约翰

K: You made many efforts for our smoothly signing. Thank you very much.

这次能够顺利签约，贵公司做了许多努力，我们表示非常感谢。

J: You are welcome. It's our pleasure to cooperate with you.

别客气。能够与你们合作是我们的荣幸。

K: This is a small gift for you. I hope you'll like it.

这是我们准备的一点小礼品，希望你能够喜欢。

J: It's really beautiful. Excuse me; is this your local specialty?

真漂亮。请问这是你们的地方特产吗？

K: Yes, the sculpture chooses the southern French peculiar wood. It is the most local representative product.

没错，这个雕塑选用的是法国南部特有的木材，是我们当地最有代表性的作品。

J: I really appreciate it. I'll put it on my desk. well, I have prepared the gift for you too.

真是太感谢了，我会把它放在我的办公桌上。对了，我也准备了礼物给你。

K: Is it? I am so surprised.

是吗？真是让我太惊奇了。

J: I take a Spanish style painting. I think it can represent our local conditions and customs.

我带来的是一幅西班牙风格的油画，我想这可以代表我们那的风土人情。

K: Thank you. I'll collect it carefully.

谢谢。我会好好收藏的。

J: I hope our cooperation is closer in the future. Win-win is our company's goal.

希望以后我们的合作越来越紧密，双赢是我们公司的目标。

K: Yes, we too.

我们也是。



营销活动

Marketing activities

营销是根据市场需要组织生产产品，并通过销售手段把产品提供给需要的客户。营销经常由企业组织中的一个部门专门负责。这样做其实有利有弊，利在于便于集中受过营销训练的群体专门从事营销工作；弊在于营销不应该仅限于企业的一个部门来进行，而应该在企业所有活动中体现出来。在具有不同的政治、经济、文化的国家，营销不应该一成不变。即使在同一个国家，不同行业的营销方式也是不同的。而在同样的行业里，不同的企业也有着各自不同的营销方式。下面让我们一同去了解在营销活动中如何用英语与人交流吧。

14 每天学一点核心单词

- ① program
- ② policy
- ③ mature
- ④ advertisement
- ⑤ feed back

核心词汇 | Key Words

01 program ['prəʊgræm]

n. 计划；方案；程序

computer program 计算机程序

program design 程序设计；程式设计

training program 训练计划

TV program 电视节目

development program

发展计划；开发方案

control program 控制程序

参考例句

The company also can fine-tune the marketing **program** and activities to better reflect competitors' marketing.

公司也可调整市场营销方案和活动来更好应对竞争者的营销。

02 policy ['pɒlisi] *n.* 政策，策略

monetary policy 货币政策

economic policy 经济政策

foreign policy 外交政策

public policy 国家政策

national policy 国家政策

参考例句

It's a fundamental position in China's diplomatic **policy** to strengthen

solidarity and cooperation with the great number of Third World countries.

加强同广大第三世界国家的团结与合作是我国外交政策的一个基本立足点。

03 mature [mə'tjuə] *adj.*成熟的

mature market 成熟的市场

mature stage 成熟期；产品生命成熟期

mature market economy

成熟的市场经济

mature embryo 成熟胚

mature adult 成熟的成年人

参考例句

We believe that only mature investors will have **mature** markets.

我们认为，只有有了成熟的投资人，才会有成熟的市场出现。

04 advertisement [əd've:tismənt]

n. 广告；宣传

advertisement company 广告公司

commercial advertisement 商业广告

advertisement plan 广告策划

classified advertisement 分类广告

参考例句

It is a big issue for **advertising** industry to lack study on advertising effects.

缺乏对广告效果的研究是广告宣传中存在的一个突出问题。

05 feedback ['fi:dbæk]

n. 反馈；成果；资料；回复

feedback control [计]

反馈控制；回馈控制

negative feedback 负反馈

positive feedback 正反馈

feedback system 反馈系统；反馈方式

feedback information 反馈信息

参考例句

Assist Manager in developing marketing recommendations to increase sales and market share by monitoring traffic, advertising and customer **feedback**.

协同店面经理通过调查客流量、广告和消费者反馈，提出建议营销方案，来增加销售额和市场份额。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: What kind of marketing plan will be more appropriate for our new computer?

K: A good marketing plan should be the most suitable for product features

and value. The characteristics of this computer are small volume and appearance vogue. I think network marketing is the best.

J: Great. Our marketing plan must be designed under the market aggregation strategy of controlling corporation. As a market leader, what measures do you think we should take to ensure the market share?

K: The current direction of computer development is high-speed, small size and fashion. The major consumer groups are young people. We can use the network games and virtual network community to promote our new product.

J: Good idea. The network marketing is faster and more cost-effective than an average marketing tool. But the risk is very big. We'd better choose to cooperate with famous websites.

K: Right. We also can invite game company to develop a new game on our new product platform, with the products information implanted in game. It can attract the attention of teenagers who

love network games.

J: Good. I'll leave it to you. Please give me a detailed marketing scheme before tomorrow. I submits application for budgetary funding from headquarters.

K: No problem.

参考译文

约翰：对于我们这款新电脑，你认为用什么样的营销方案比较合适？

凯恩：一个好的营销方案，应该是最适合产品特性和价值的。这款电脑的特点是体积小、外观时尚。我认为采用网络营销最好。

约翰：很好。我们的营销方案一定要在公司整体市场方案之下来设计。作为市场领导者，你认为我们应该采取什么措施来保证市场占有率？

凯恩：当前电脑的发展方向是高速、小巧和时尚。主要消费人群是年轻人。我们可以借助网络游戏和虚拟网络社区来推广我们的新产品。

约翰：好主意。网络营销比起一般营销手段要更快捷、更节约成本。但风险很大。我们最好选择和知名网站合作。

凯恩：对。我们还可以邀请游戏公司以我

们这款新产品为平台，开发一款新游戏，将产品的信息植入游戏内。这样可以吸引喜爱网络游戏的青少年关注。

约翰：好的。这件事就交给你负责。明天之前给我一份详细的营销计划，我向总部提出经费申请。

凯恩：没问题。

重点句型 | Important Sentences

① What kind of the...will be more appropriate for...?

你认为用什么样的……比较合适……?

② ...must be the most suitable for...

……一定是最适合……

③ We'd better choose to cooperate with...

我们最好还是选择与……合作。



专业背景补遗

网络营销的特点

1. 跨时空。由于互联网的特性，营销范围便超越了国界、地域及时间的限制。具有了超越时间约束和空间限制进行信息交换的特点，使得脱离时空限制达成交易成为可能。

2. 交互式。互联网使信息传递更加快捷，使

经济活动快速运行，双方可以互动，双向沟通，产生了频繁、迅速、剧烈的交互作用。

3. 拟人化。互联网是虚拟的，但是通过互联网进行的营销是一对一的、理性的、消费者主导的、非强迫性的、循序渐进式的模式。

4. 成长性。互联网使用者多半年轻，具有高教育水平。由于这部分群体购买力强，而且具有很强的市场影响力，因此是一个极具开发潜力的市场。

5. 整合性。互联网络上的营销可由商品信息至收款、售后服务一气呵成，因此也是一种全程的营销模式。



即学即用

K=Kate=凯特 J=John=约翰

K: Hello, we have a new air-conditioning machine preparing to go public. I hope you can make an advertising marketing plan.

你好，我们公司有一款新空调准备上市。我希望你们公司能够为我们制订一份广告营销计划。

J: It's my pleasure. Can you tell me the market position and main characteristics about this product?

很乐意为您效劳。您能告诉我这款产品的市

场定位和主要特点吗？

K: This is a high-end product. The characteristics are quiet, high efficiency and low energy consumption.

这是一款高端产品，特点是安静、高效、低能耗。

J: I think we can make advertisement in business magazines and major newspapers, and we can also consider advertising on television prime-time.

我认为我们可以选择在商业杂志和主要的报刊投放广告，还可以考虑在电视台的黄金时段也进行广告宣传。

K: I want to know the different effect among these media advertisements.

我想知道这些媒体的广告效果有什么不同？

J: Generally speaking, newspapers and television advertising have high arrival rate, but advertising feedback won't be good. Professional magazine advertising is the most targeted, and the effect is very good too.

一般来说，报纸和电视的广告到达率最高，但是广告反馈不会太好。而专业杂志的广告最具针对性，效果也好。

K: So what advertising frequency is appropriate? 那么什么样的广告频率比较合适呢？

J: It depends on your main anticipated advertising effectiveness. I suggest

increasing advertising density, coupled with other marketing methods. So that you can open market quickly and increase market share.

这主要根据预期的广告效果而定。我建议加大广告宣传力度，再配合其他的市场营销手段，这样可以快速打开市场，提高市场占有率。

K: Good. Please give me an advertising marketing plan as soon as possible.

好的。请尽快给我一份广告营销计划书。

J: I will put it on your desk before next Monday.
下周一之前我会送到您的办公桌上。



会议准备

Meeting preparation

会议准备是一次商务会议能否成功举办并且取得预期效果的基础。其重要内容包括明确开会的目的、确定会议形式、确定与会人员名单、确定会议规模、设计会议议程、选择开会时间、布置会场、发布会议通知、安排座位、准备会议资料、准备会议用品、考虑与会人员膳食、制定会议规范等。会议准备要求会议主办方能够明确会议的主题，同时周到地考虑会议进行过程中可能发生的突发事件，做好应急预案。会议准备的关键是考虑周全。任何细微之处都应该在会议开始前被发现和重视。好的开始是成功的一半，好的会议准备也意味着会议已经成功了一半。下面让我们一同去了解在会议准备过程中如何用英语与人交流吧。

15 每天学一点核心单词

- ① cost
- ② attendance
- ③ tag
- ④ accommodation

核心词汇 | Key Words

01 cost [kɒst] *n.* 成本

production cost 生产成本

at the cost of 以……为代价

cost management 成本管理

cost accounting 成本会计；成本核算

transaction cost 交易成本；交易费用

product cost 产品成本

参考例句

You should complete meeting **cost** budget first.

你们应该先做好会议成本预算的工作。

02 attendance [ə'tendəns]

n. 出席；到场；出席人数

in attendance 当值；值班；照料

attendance record 考勤记录

school attendance

就学；就读；上课出勤

attendance rate 出勤率

check on work attendance 考勤

参考例句

Guests signed their names on the **attendance** book.

来宾在签到簿上签名。

03 tag [tæg] *n.* 标签；结束语；附属物 *v.* 给……加标签

price tag 价格标签；标价

name tag 胸牌；名称标签

tag along 紧跟；尾随

claim tag 行李票

luggage tag 行李牌

参考例句

He put name **tags** on all his shirts.

他在自己所有的衬衣上都挂上了姓名牌。

04 accommodation [ə,kɒmə'deɪʃən] *n.* 住处；膳宿

accommodation space 起居舱室

hostel accommodation 宿舍单位

参考例句

Participants can arrange their own **accommodation** or book the recommended Shanghai Ever Bright Hotel.

与会代表可自行安排食宿或者预订大会推荐的上海光大国际酒店。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Come to my office, Kane.

K: What's the matter?

J: We will hold a national distributor

meeting next Friday. You are responsible for conference notice.

K: OK. Has the conference participants list been confirmed?

J: Send invitation letter to each province distributors and dealers. In addition issue announcement in our company website and on major domestic financial media.

K: OK. Are we responsible for accommodation and attending costs?

J: We will give the subsidy of RMB 200 per person a day if accommodation self-sufficient. Travelling expenses can submit an expense account to company.

K: No problem. I'll get on to it now.

J: Print a copy to me when notice is drawn up.

参考译文

约翰：凯恩，你到办公室来一下。

凯恩：有什么事吗？

约翰：我们准备下周五召开全国经销商洽谈会，你负责发布会议通知。

凯恩：好的，参会人员名单确定下来了吗？

约翰：给每个省的代理商和经销商都发邀

请函，另外在我们公司网页和国内主要财经媒体上也发布通知。

凯恩：好的。食宿安排和参会费用是我们负责吗？

约翰：在通知里注明，如果食宿自理每人每天补助200元。来回路费公司报销。

凯恩：没问题。我这就去办。

约翰：通知拟好以后打印一份给我。

重点句型 | Important Sentences

① We will hold a...meeting.

我们将举办……的会议。

② be responsible for...

负责……

③ send invitation letter to...

给……发送邀请函



专业背景补遗

会议场所的选定与布置

1. 选定会场。会场选择，要综合开会人数、会议内容等因素考虑。在有条件的情况下，主要考虑下列因素：第一，会场大小适中，场地过大会显得松散，过小则拥挤，以每人平均2~3平方米为宜。第二，会场地地点适中。第三，会场附属设施齐全，包括照明、通信、卫生、服务、电话、扩音、录音等。

2. 布置会场。日常工作会议的会场布置形式多为圆形、椭圆形、长方形、正方形、一字形、马蹄形，体现民主与团结的气氛；座谈会、讨论会的会场布置成半圆形、马蹄形、六角形、八角形、回字形，使人有轻松、亲切之感；中型会议的会场布置成而字形、M字形、扇面形，使人有正规、严肃之感；大型茶话会、团拜会的会场布置成星点式、众星拱月式为好。大型会议一般在礼堂召开，形式是固定的。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

J: We want to hold shareholders' assembly tomorrow afternoon. Go to arrange the venue with your colleagues please.

明天下午要召开股东大会，请和你的同事去布置一下会场。

K: No problem. Are there any specific requirements?

没问题。有什么具体的要求吗？

J: First, the atmosphere should be friendly and harmonious. Secondly, the venue is designed for sector type. Finally, prepare some fruits and drinks for shareholders attending the meeting.

首先，会场气氛应该是友好融洽的。其次，将会场布置为扇形。最后，准备一些水果和饮料给到会的股东们。

K: I see. The meeting needs multimedia?

明白了。会议需要多媒体吗？

J: Yes, there will be two themes in tomorrow's reports. And you should also arrange camera.

是的，明天会有两个主题报告。另外，还要安排摄像。

K: To prepare according to 200-people scale, OK? How long will the meeting last?

按照200人的规模进行准备可以吗？会议要开多长时间？

J: From 9 am to 12 o'clock.

从早上9点开始，12点左右结束。

K: It needs to prepare lunch.

那就需要准备午餐了。

J: No, each representative will be issued 50 Yuan for meals subsidies, and we are not responsible for arranging lunch.

不，每个代表发放50元餐费补贴，我们不负责任安排午餐。

K: OK. I will go to prepare it immediately.

好的。我这就去准备。

J: By the way, remember to prepare a name badge for each leader in the platform.

对了，记得在主席台上为每个领导准备一个姓名牌。

K: Of course, I won't forget it.

当然，我不会忘的。



会议开始

The beginning of the meeting

一次出色的商务会议，必定有一个精彩的会议开始。在会议的开始阶段，主要重点应该放在介绍到会人员和会议日程上。人员介绍的总体要求是准确、简洁、得体，切忌把介绍变成头衔和所谓的堆砌，在分清楚主次顺序的前提下，应该做到面面俱到，不可遗漏到场的来宾。对于会议日程的介绍是让到会者心里清楚本次会议的框架和大概情况，让大家心中有数。俗话说无规矩不成方圆，会议日程中应该具体规定参会者的权利和义务，只有良好的会议秩序才能保证会议的进程和会议的质量。下面让我们一同去了解在会议开始时如何用英语与人交流吧。

16 每天学一点核心单词

- ① ceremony
- ② agenda
- ③ principal
- ④ board
- ⑤ item

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 ceremony ['seriməʊni]

n. 仪式；典礼

opening ceremony

开学典礼；开幕式；开幕仪式；开幕典礼

wedding ceremony 结婚典礼

signing ceremony 签字仪式；签约仪式

closing ceremony 闭幕典礼

graduation ceremony 毕业典礼

award ceremony 颁奖仪式；颁奖典礼

参考例句

He is assigned to direct the opening ceremony of this important tourist festival.
他被指派统管这场重要的旅游节的开幕式。

02 agenda [ə'dʒendə] *n.* 议程

item on the agenda 议程项目

hidden agenda

隐秘的议程；幕后的动机

agenda setting 议题设定；议程设定

参考例句

This is sure to be an item on the agenda next week.

这一定会成为下星期议事日程上的一项议题。

03 principal ['prɪnsəpəl]

n. 校长；委托人；当事人

principal component 主成分

principal factor

主要因素；主因子法

principal product 主产物

principal direction 主方向

 参考例句

The conference's **principal** objective is to elect a new board.

这次会议的主要目的是选举产生新的董事会。

04 board [bɔ:d] *n.* 董事会

on the board

在董事会；将在会上讨论；在那块木板上

by the board 由董事会……

management board 管理委员会

board chairman 董事长

board meeting 董事会议

board member 董事会成员

 参考例句

We have a **board** meeting next week, and I am wondering what to do.

我们下周将召开董事会会议，而我不清楚该做些什么。

05 item['aitəm] *n.* 条款; 项目

menu item 菜单项目

item on the agenda 议程项目

item number

项目编号; 产品编号

news item 新闻条目

test item 测验项目

design item 设计项目

 参考例句

The first **item** on the agenda is what to do with next year's budget.

在议程上的第一个项目是有关明年度的预算如何处理。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: If we are all here, let's get the meeting started.

K: OK. Good morning, ladies and gentlemen. Welcome to the Global Trade Company's shareholder meeting, I'm host Kane.

J: Good morning, everyone. I am Jim. Please join me in welcoming the chairman Mr. James.

K: We also welcome financial director Ms. Linda, sales director Mr. Brian and

human resources director Mr. George.

J: Sorry, I need to correct that. I received Mr. George's information last night. Because of the British weather, the plane couldn't take off, so he couldn't attend the meeting and apologize to you.

K: What a pity. Today, we are pleased to invite Professor Mike from Harvard University to attend our meeting. Mike is not only the computer expert, but also our company's independent director.

J: Let's warmly welcome their arrival.

K: OK, next we start today's meeting.

参考译文

吉姆：人到齐的话，我们可以开始会议了。

凯恩：好的。早上好，女士们先生们。欢迎来参加环球贸易公司的股东大会，我是主持人凯恩。

吉姆：大家好，我是吉姆。让我们欢迎董事长詹姆斯先生。

凯恩：我们也欢迎财务总监琳达女士、销售总监布莱恩先生和人力资源总监乔治先生。

吉姆：对不起，我需要更正一下。我昨晚收到乔治先生的信息，由于英国天气恶劣导致飞机不能起飞，因此

他无法赶回来参加会议，向各位致歉。

约翰：噢，真遗憾。我们今天很高兴邀请了来自哈佛大学的迈克教授参加我们的会议。迈克不仅是计算机行业的专家，同时也是我们公司的独立董事。

吉姆：让我们热烈欢迎他们的到来。

约翰：好的，接下来我们开始今天的会议。

重点句型 | Important Sentences

- ① Please join me in welcoming...
让我们欢迎……
- ② What a pity.
真遗憾。
- ③ We are pleased to invite...
我们很高兴邀请了……
- ④ Not only..., but also...
不仅……，而且……
- ⑤ Let's warmly welcome their arrival.
让我们热烈欢迎他们的到来。



专业背景补遗

商务会议的主持技巧

第一，准时宣布会议开始。会议是否准时开会，是与会者最为关注的问题。很多主持人不能准时开会，会导致与会者不满。第二，开场出

奇制胜。会议气氛是否轻松愉快，决定于主持人的开场白。第三，主持人要果断而自信。在会议开始前，主持人可以先用几秒钟的时间面带微笑，表情友好真诚地审视一下会场的与会者。第四，集中精力解决问题和提出行动计划。当主持人告诉与会者应该采取什么措施时，应使用合理的方法，启发他们思考解决的办法以及应采取的行动。第五，注意自己的语速。语速影响表达效果，主持人在主持会议时，要不时地变换说话的速度，保持适度的停顿。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

K: Hello. Can you introduce the main agenda for the meeting tomorrow?

你好。能给我介绍一下明天会议的主要议程吗？

J: I'm glad to serve you. Tomorrow's meeting is divided into three parts.

很高兴为您服务。明天的会议共分为三个部分。

K: Can you introduce more details?

可以具体介绍一下吗？

J: No problem. A keynote speech about how to deal with trade protection will start at nine.

没问题。明早9点开始的是一场关于如何处理贸易保护的专题演讲。

K: What is main content?

主要内容是什么?

J: There are three points: in what way, governments could combine short-term interests with long-term development? How could governments coordinate to tackle global crisis? And what measures should international organizations take to curb protectionism?

有三个要点: 一是政府在哪些方面能够将短期利益与长远发展结合起来; 二是政府间如何协调应对全球危机; 三是国际组织应采取什么措施来遏制保护主义。

K: I believe this must be very exciting. What is the next?

我相信这一定很精彩。接下来呢?

J: Then we will carry out two group discussion. One is about Liberalization of Trade and Trade Policy; another is about FDI Policies and Practices under the Crisis.

然后将进行两个小组讨论。一个议题是贸易自由化和贸易政策; 另一个是外商投资政策与危机下的实践。

K: Can I choose discussion group freely?

我可以自由选择讨论组吗?

J: Of course, you can choose one you are interested in.

当然, 您可以选择您感兴趣的小组。

K: Great. Thanks again for your explanation.

太棒了。再次感谢你的解释。

J: You're welcome.

不客气。



会议流程

Meeting procedure

商务会议流程包括会议准备、会议进行和会议结束三部分内容。在准备阶段，通过主办方内部的协调和沟通可以制订出一份周全的会议计划，会议的准备除了细致周到外，还要特别考虑参会人员的实际情况，因人而异的接待是企业人性化管理的体现。会议进行阶段的流程安排应该充分利用时间，科学紧凑安排会议日程，同时兼顾休息。在会议结束后，主办方如果能够加上旅游或者联谊活动，可以拉近双方的距离，增进主宾感情。下面让我们一同去了解在会议举行的过程中如何用英语与人交流吧。

17 每天学一点核心词汇

- ① alternative
- ② reception
- ③ document
- ④ check
- ⑤ sponsor

核心词汇 | Key Words

01 alternative [ɔ:l'tə:nativ]

adj. 供选择的；选择性的；交替的

alternative energy 替代能源；新能源

alternative medicine 非传统医学

have no alternative

没有别的办法了；没有其他选择

alternative fuel

代用燃料；可替代燃料；人造液体燃料

alternative method 替代的方法

参考例句

Ideally, firms should consider all **alternative** courses of action. However, in the real world, firms will consider only a few alternatives.

理想地说，公司应考虑所有的行动备选方案，但在现实中，企业只考虑几个备选方案。

02 reception [ri'sepʃən]

n. 接待；接收；招待会

warm reception 热情接待

reception desk 接待处

reception area 接待处；接待室

reception room 会客室；接待室

wedding reception 结婚宴会；婚宴

reception centre 接待处

参考例句

We are a multi-function integrated hotel, having conference **reception**, rehabilitation and convalescent, travelling and entertainment, leisure and entertainment.

我们是一家集会议接待、康复疗养、旅游度假、休闲娱乐为一体的多功能综合型宾馆。

03 document ['dɒkjumənt]

n. 文件，公文；会议资料

document management

文件管理；资料管理

document retrieval 文档检索

official document 官方文件；公文

transport document 运输单据

relevant document 相关文件；关联文件

参考例句

The intellectual property rights of all conference **documents** are the property of the individuals. Photo taking and video/audio recording is prohibited.

会议资料的相关知识产权分别属于不同的权利人，禁止拍照、摄像。

04 check [tʃek] *n.* 支票；阻止

check in

入住登记；登记；办理登机手续；报到

check out

办理退房手续；结账后离开；结账后离开；借书

check on 检查；把关；请检查；阻止

baggage check

行李托管证；行李票；行李单；入境事务

double check

复查；复核；仔细的检查；双重检查

参考例句

Your department is responsible for the pre-conference **check**.

你们部门负责会前检查。

05 sponsor ['spɒnsə] *n.* 赞助者；主办者

sponsor workshop 赞助商研讨会

sponsor recognition 赞助商鸣谢

sponsor index 主办单位索引

naming sponsor 挂名赞助商

presenting sponsor

协办赞助商；副赞助商

diamond sponsor 赞助商

参考例句

We will help **sponsor** plan competitions

to identify and support promising ideas.

我们将帮助主办者企划竞赛，以发现并支持有成功希望的想法。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: Are all the represents who will attend staff meeting tomorrow here?

K: Let me see. Two of them haven't checked in, and others have been arranged to rest in the hotel.

J: As far as I know, the hotel we booked supplies free breakfast, right?

K: Yes. After consultation, they will send our delegates to the meeting tomorrow.

J: Very well. Do the delegates include minority nationalities? Their diet must be specially arranged.

K: Yes. We especially reserved fast foods conforming to their habits.

J: What else did you arrange in the reception?

K: Well, we will organize the delegates to visit the city at night, and then there is a small party.

J: Very good, pay attention to the time. Don't delay tomorrow's meeting.

K: Yes.

参考译文

吉姆：参加明天职工大会的代表到齐了没？

凯恩：让我看看，还有两人没来报到，其他人都安排到酒店休息了。

吉姆：据我所知，我们预订的这家酒店免费供应早餐，对吗？

凯恩：没错。而且经过协商，他们明天会将代表们直接送到会场。

吉姆：干得很好。代表中有少数民族成员/同胞吗？他们的饮食一定要特殊安排。

凯恩：放心，我们特意预订了符合他们习惯的快餐。

吉姆：在接待方面你们还做了什么安排？

凯恩：是这样的，我们将组织代表们在晚上游览城市，然后有一个小型晚会。

吉姆：很好，但是一定要注意时间。不要耽误明天的会议。

凯恩：明白。

重点句型 | Important Sentences

① As far as I know...

据我所知……

② What else did you arrange in the reception?

在接待方面你们还做了什么安排？

③ pay attention to...

注意到……



专业背景补遗

公司年会的流程创新

1. 领导致辞。内容主要是对本年度公司发展小结和对来年公司发展目标及寄语。怎样能够让致辞变得生动活泼是每一个领导应该考虑的。
2. 优秀员工表彰。如果能把表彰工作模仿得像奥斯卡颁奖典礼进行，按表彰名称不同分时段进行，一定会收到很好的效果。
3. 文艺节目、互动游戏。文艺节目形式种类不限，突出欢乐气氛，既可以邀请专业演员表演，也可以充分利用公司内部资源自编自导自演。
4. 幸运抽奖。新的一年，好运由此开始。
5. 年会结束。年会结束时，可以安排员工合影并有序离场。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

K: Do you know the schedule of this meeting?

你知道这次的会议安排吗？

J: You didn't get conference process? It begins at 9 o'clock in the morning, then has a rest at noon, it ends at 6 o'clock in the afternoon.

你没拿到会议流程吗？早上9点开始，中午休息，下午6点可以结束。

K: Such a long time! What are the conference contents?

这么长时间，都有什么内容？

J: At first, the chairman addresses, then general manager makes the annual report and gives prizes to outstanding employees. The morning's content is over.

首先是董事长致辞，然后由总经理做汇报，接下来是表彰年度优秀员工。上午的内容就完了。

K: It is so troublesome. Is there free lunch?

真够麻烦的。有免费的午餐吗？

J: Of course, the company offers buffet in the hotel.

当然，中午在酒店吃自助餐。

K: I feel that things are solved in the morning, and what to do in the afternoon?

我感觉上午就已经把事情都说完了，下午还有什么内容呢？

J: The afternoon session is more important, there are two discussions about the company sales plan next year and new product development, and everyone should speak.

下午的会议更重要，分别是关于明年公司销售计划和新产品开发的讨论，每个人都要发言。

K: Really? I must return to prepare my speech. See you tomorrow.

是吗？那我回去好好准备一下。明天见。

J: See you.

明天见。



发表意见

Expressing comments

俗话说“三个臭皮匠赛过诸葛亮”，各抒己见一直被认为是商务会议具有成效的重要体现。在会议中充分发表自己的意见，既是自己积极参与会议的证明，也是为集体建言献策。但是在商务会议中发表意见要十分注意方式与方法。首先要遵守商务礼仪，切忌打断别人的讲话，不可出言不逊或者骂人。对事不对人是一个商务人士最基本的素养。其次发表意见之前一定要深思熟虑，谨言慎行。在阐述自己的意见时要条理分明，简明扼要。最后还要记住虚心听取别人的批评和指正，切不可顽固不化。下面让我们一同去了解在会议中发表意见时如何用英语与人交流吧。

18 每天学点核心词汇

- ① bother
- ② agree
- ③ contrary
- ④ survey
- ⑤ data

核心词汇 | Key Words

01 bother ['bɒðə] vt. 打扰

bother about 担心；麻烦

bother with 为……而费心，为……操心；用……打扰

参考例句

Don't **bother** me while meeting.

开会的时候不要打扰我。

02 agree [ə'gri:] vt. 同意；赞成；承认

agree with 同意；和……意见一致

agree in

在……方面意见一致；在……相同

agree about 对……有相同的看法；就……取得一致意见

agree upon 对……取得一致意见

参考例句

I quite **agree** with you.

我很同意你的说法。

03 contrary ['kɒntrəri]

adj. 相反的；对立的

on the contrary 正相反；恰恰相反

to the contrary 有相反情况；相反

 参考例句

On the **contrary**, I took up another resolution, which was more safe, though more laborious.

相反地，我做了另外一个决定，虽然比较费劲，却比较安全。

04 **survey** [sə:'vei] *n.* 调查

questionnaire survey 问卷调查

survey data 测量数据；测量资料

field survey 实地调查；实地考察

geological survey

地质调查；地质勘察；地质测量

market survey 市场调查

 参考例句

A new **survey** indicates that more and more college students are having trouble in looking for jobs.

一项新的调查表明越来越多的大学生在找工作时有困难。

05 **data** ['deɪtə] *n.* 数据；资料；调查数据

data processing 资料处理

data analysis 数据分析

data collection 数据收集；资料收集

data structure 数据结构

data transmission 数据传输

monitoring data [计]监测数据

 参考例句

We shouldn't make a decision with these data.

我们不能凭这些数据就作出决定。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩 M=Mike=迈克
G=George=乔治 S=Sean=肖恩

J: About the new product marketing solutions, do you have any advice?

K: In my opinion, we should advertise massively. Let consumers accept our products quickly.

M: I'm sorry to interrupt you. I don't think mass advertising is a good idea. Now similar products are too much in the market; we should take more clever measures as new entrants.

J: Please tell us something about your method.

M: I think we can use peer-to-peer marketing, and point at sales promotion to potential customers.

J: It sounds great. Others still have any good ideas? Everybody arouses the brain storm; two heads are better than one.

G: If we do sales promotion in stores, is it

more effective?

S: I think we should sponsor the All-Star game, which is our best opportunity for national audiences to know us.

J: This brain storm is very good. I'll present your advice to the board of directors.

参考译文

吉姆：大家对新产品的营销方案有什么意见？

凯恩：在我看来，我们应该做大量的广告，让消费者迅速接受我们的产品。

迈克：对不起我打断一下。我不认为大规模的广告宣传是个好主意。现在市场上同类产品太多，我们作为新进入者应该采取更为聪明的办法。

吉姆：那你告诉我们你的方法。

迈克：我觉得我们可以采用点对点营销，直接针对潜在顾客进行促销。

吉姆：听起来不错。其他人还有什么好点子吗？大家都把脑细胞调动起来，我们需要集思广益。

乔治：如果我们直接在卖场做促销，会不会收效更好？

肖恩：我认为我们应该赞助全明星赛，要知道那是让全国观众了解我们的最佳时机。

吉姆：这次头脑风暴非常好，我会把大家的建议上报董事会的。

重点句型 | Important Sentences

- ① I don't think...is a good idea.
我不认为……是一个好主意。
- ② It sounds good.
听起来不错。
- ③ I'll present your advice to...
我会把大家的建议上报……



专业背景补遗

提升说话艺术的10个秘诀

1. 低沉、明朗并且愉快的语调最能吸引人。
2. 不要说尖酸刻薄的话。
3. 转移话题要尽量不着痕迹。
4. 交谈之前尽量保持中立、客观。表明自己的倾向之前先要弄清楚对方真实的倾向。
5. 如果你要加入别人的谈话，先要弄清楚别人究竟在说什么。
6. 不要因为对方是亲朋好友而不注意礼节。
7. 一定要尊重对方的隐私，不管是朋友还是夫妻。
8. 多给别人鼓励和表扬，尽量避免批评、指责和抱怨。
9. 要学会倾听。不要说得太多，想办法让别人多说，在别人说话过程中不要打断别人的话。

10. 以谦卑的姿态面对身边的每一个人。



即学即用

J= Jim=吉姆 K=Kate=凯特 M= Mike=迈克

J: Please tell me the reason about sales decline this quarterly.

请告诉我这个季度销售下降的原因吧。

K: As the director of marketing, I first review our mistakes on making marketing plan. But I think if sales department executed strictly the marketing plan, our achievement would not be so bad.

作为市场总监，我首先检讨我们在市场营销计划上犯的错误。但是我认为如果销售部门严格执行营销计划，我们的成绩不会如此糟糕。

M: I need to say something for our sales department. We run outside all days and often on business trip in the whole month. Now it is our negligence for poor performers. It is unfair. I think marketing schemes have problems at the beginning, and you should take the responsibility.

我有必要替我们销售部说几句，我们成天在外面跑业务，经常整个月都在出差，业绩不好还是我们的失职，这太不公平了。当初我就认为营销方案有问题，我觉得责任应该你

们来负。

J: Our marketing plan is based on market investigation and data analysis, although it is a bit radical, you should enforce fully.

我们的营销计划是经过市场调查和数据分析的，就算是目标有点激进，可是你们也应该完全执行。

M: You know our department colleagues have much pain? Many of them haven't went home for half a month, just for your unrealistic goals.

你知道我们部门的同事有多辛苦吗？多少人已经半个月没回家了，就为了你那个不切实际的目标。

J: Don't argue. The goal of meeting is to solve the problem. Each of you writes the existing problems in your own department, and we continue the meeting in the afternoon.

不要吵。我们今天开会是为了解决问题的。你们各自写出部门存在的问题，下午我们再继续开会。



会议总结

Conference summary

总结是对自身某一阶段或某一项工作进行总的回顾，找出内在规律，以指导未来实践的一种形式。会议总结的目的，是通过对自身工作中的优点与缺点的回顾分析，吸取经验教训，并把感性认识上升到理论认识的高度，以便做好今后的工作。因此，会议总结在整个会议过程中具有承上启下的作用。好的总结往往有画龙点睛之用，可以帮助与会者抓住会议的核心，同时明确下一步的任务和目标。下面让我们一同去了解在做会议总结时如何用英语与人交流吧。

19 每天学点核心单词

- ① brainstorm
- ② solution
- ③ historical
- ④ appreciate

核心词汇 | Key Words

01 brainstorm ['breɪnstɔ:m]

n. 集思广益；头脑 *v.* 集中各人智慧

group brainstorm

群体讨论

参考例句

We need to sit down to collect **brainstorm** ideas for a new marketing slogan of the new product.

我们需要坐下来一起集思广益，为新产品设计一个好的营销口号。

02 solution [sə'ljʊ:ʃən] *n.* 解决办法

optimal solution

最优解；最佳解

analytical solution

分析解；分析解法

solution provider

方案供应商；解决方案提供者

参考例句

The idea of a comprehensive **solution** sounds simple.

全面解决方案的理念听起来很简单。

03 historical [his'tɒrɪkəl]

adj. 历史的；史学的；基于史实的

historical development

历史发展

historical data

史料；历史资料

historical materialism

历史唯物主义；历史唯物论

historical records

历史记录；历史记载；旧案；汗青

historical sites

名胜古迹；历史遗迹

 参考例句

We find altruism universe in **historical** records, behavioral experiments or everyday lives.

无论是在历史记录、行为实验，还是在日常生活中，我们都发现利他行为是普遍的。

04 appreciate [ə'pri:ʃieɪt]

vt. 欣赏；感激；领会；鉴别

to appreciate the importance of...

意识到……的重要性

 参考例句

I highly **appreciate** the preceding man's

preciously precise exercise.

我高度赞赏前面那个人难得的精确演练。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: I want you to do sales working summary at this afternoon's closing ceremony, OK?

K: What aspects should be included in summary?

J: I think the main point is to review the past and look ahead. You'd better use data and graph at the sales summary of this year. It is more intuitive.

K: I know. But the board has not yet approved next year's sales plan. I can't say too much in the summary.

J: Right. I think you can make your judgment for sales prospects in the second half part.

K: Oh, good. Does it have time limit?

J: It may be determined by conference status. It had better not exceed 15 minutes. And your summary must have the key points, not something vague.

K: I understand. I will write a summary draft

immediately. Then could you help me to revise?

J: No problem. You can come to my office before 11 o'clock.

K: OK. See you later.

参考译文

吉姆：今天下午的闭幕式上由你做销售工作总结，怎么样？

凯恩：总结要抓住哪几个方面？

吉姆：我认为要点是回顾过去和展望未来。最好在总结今年销售情况时用上数据和图表，这样更直观一些。

凯恩：我知道。可是明年的销售计划董事会还没有批准，我在总结里不能说得太多了吧。

吉姆：也对。我认为你可以把后半部分内容改为你自己对销售前景的判断。

凯恩：噢，好的。会议总结的时间有限制吗？

吉姆：根据现场状况决定吧。最好不要超过15分钟。而且你的总结要抓住重点，不要泛泛而谈。

凯恩：我明白。我先去写一份总结文案，然后请您帮我修改一下，可以吗？

吉姆：没问题。11点之前到办公室找我。

凯恩：好的，一会儿见。

重点句型 | Important Sentences

① The main point is to review the past and look ahead.

要点是回顾过去和展望未来。

② It had better not exceed...

最好不要超过……



专业背景补遗

会议总结的特点

1. 经验性。总结和计划相反，是在事后进行的。总结的材料必须是真实的，是自身经历过的，包括典型材料和数据，以往的事件是总结的唯一依据，这样才有实践意义。总结还应据实议事，运用画龙点睛式的议论，提出主题，抓精华，找典型、摆事实、讲道理；事实是主要的，议论是必要的。

2. 规律性。总结不是把发生过的事实罗列在一起，总结是经验与教训的重点，必须对搜集来的事实、数据等进行认真的整理、分析和研究，提炼出规律性的理论认识。

3. 借鉴性。通过对自身工作中的优点与缺点的回顾分析，吸取经验教训，对以后的工作具有借鉴作用和指导意义。



即学即用

M= Mike=迈克 J= Jim=吉姆 K=Kate=凯特

M: We have completed our discussion for today.
Next, let the sales director Mr. Jim do the
conference summary.

我们今天的讨论到此为止。下面请销售总监
吉姆先生做会议总结。

J: Thanks for everybody's suggestion. First of all,
I summarize this year's sales situation.
John, you report sales revenue and profit for
everyone.

非常感谢大家刚才提出的建议。首先，我总
结一下今年的销售情况。约翰，你把销售收
入和利润给大家汇报一下。

J: OK, our sales income is 12 million yuan this year,
net profit 2 million yuan deducting all costs.

好的。我们公司今年的销售收入为1 200万
元，扣除所有成本后净利润为200万元。

J: I know everybody has done your best and we
get board's admiration. Sales target which
the company set is 10 million yuan earlier this
year. We can overfulfill it, and it is the result of
everybodys effort.

我知道大家都尽了全力，我们的成绩也得到
董事会的赞赏。年初公司定下的销售目标是

1 000万元，我们能够超额完成，是各位努力的结果。

J: Next year's goal has risen again?

明年的目标是不是又上调了？

J: Yes. The sales task next year is 1,500 million yuan, a very challenging goal. We should develop a more comprehensive plan to complete it. The company also puts forward a one-million-Yuan award scheme in order to award this year's best salesman.

没错。明年的销售任务是1 500万元，这是一个非常有挑战性的目标。我们应该制订出一个更为全面的计划来完成任务。公司同时也提出一份100万元的奖励计划，专门用来奖励今年表现最优秀的销售员。

M: Sounds very attractive. What is a specific reward?

听起来很诱人。具体有什么奖励？

J: Everyone can get proportional commission according to the sales, and all staff can spend the holiday in Maldives for a week. Have fun. That's all.

每个人根据销售额按比例提成，另外全体员工放假一周，到马尔代夫度假。祝大家玩得开心。我的总结完了。

M: Then we can draw the meeting to a close.

那么我们会议到此结束。



会议结束

Ending of Meeting

会议结束阶段并非仅仅是一句“散会”，成功地结束会议，还要保证按时结束会议。这既体现了效率，也是对参会者的尊重。要控制会议长度、按时结束会议，就需要控制好各议题的讨论时间。按会议议程的规划，让参会者知道各个议题的讨论应该在多少时间之内完成。如果讨论时间比预计时间长，则需要根据议题的重要性和紧急程度及参会者的意见，决定是延长会议时间完成讨论，还是另外安排时间进行讨论。下面让我们一同去了解会议结束时如何用英语与人交流吧。

20 每天学一点核心单词

- ① proposal
- ② vote
- ③ conclusion
- ④ enforcement
- ⑤ distribute

核心词汇 | Key Words

01 **proposal** [prəu'pəuzəl]
n. 建议；提议；求婚

put forward a proposal 提出一个建议

reject proposal 否决提案

proposal improvement 提案改善

tax proposal 税收提案

approve a proposal 支持一项提议

practical proposal 切实可行的建议

参考例句

The department manager supports the **proposal**.

部门经理支持这项提案。

02 **vote** [vəut] *v.* 投票 *n.* 投票；选举

vote for 投票赞成

vote on 就……表决

vote in 投票选出

right to vote 投票权

vote against 投票反对

参考例句

In California, for instance, voters have the right to **vote** on specific fiscal policies in referendums.

例如，在加利福尼亚投票人有权在公投中对特别财政政策进行投票。

03 conclusion [kən'klu:ʒən]

n. 结束; 缔结; 结尾; 结论

draw a conclusion 得出结论

in conclusion 综上所述

jump a conclusion 急于下结论

bring sth. to a conclusion 了结某事

 参考例句

This is the expert conclusion.

这是专家结论。

04 enforcement [in'fɔ:smənt]

n. 强制执行; 加强

enforcement notice 强制执行通知书

lease enforcement 契约执行

enforcement power 执行权

enforcement measure 强制执行措施

enforcement of the judgement 执行判决

 参考例句

The enforcement of the rules is very difficult.

执行规定很困难。

05 distribute [di'stribju:t] *v.* 分发; 分配; 散布

distribute anew 重新分配

distribute expenses 分配经费

distribute around 四下散布

distribute a bonus 分红

distribute leaflets 散发传单

 参考例句

The teacher distributes candy to children.

老师给孩子们发糖果。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: So the proposal to cut the expenses has been carried by six votes to four. Does anybody want to add anything?

K: No, I think.

J: Now I declare the meeting comes to a successful conclusion. How do you feel about the meeting, Kane?

K: I think it's a good idea to cut our expenses. We'll reduce the total cost.

J: But the enforcement is difficult. I need your full support.

K: Don't worry. You'll have it.

J: That's great. The minutes will be typed out and distributed to you.

K: Good idea. We'll study seriously and make regular feedback.

J: Thank you for all the things that you have done.

K: Not at all.

参考译文

约翰：缩减开支的提议以6比4获得通过。

还有别的问题吗？

凯恩：我觉得没有了。

约翰：现在我宣布会议圆满结束。凯恩，你对这次会议有什么感想？

凯恩：我觉得降低开支是个好主意。我们会降低总成本。

约翰：但是执行起来比较困难。我需要你们全力的支持。

凯恩：不要担心，我们会支持你的。

约翰：那太好了。会议纪要会打印出来发给大家。

凯恩：好主意。我们会认真研究并做好定期反馈的。

约翰：谢谢大家所做的一切。

凯恩：不客气。

重点句型 | Important Sentences

① the proposal to...

……的建议

② How do you feel about...

你觉得……怎么样

③ I think it's a good idea to ...

我觉得……是个好主意。



专业背景补遗

会议结束阶段的工作

首先，总结会议要点。所有议题讨论结束后，告诉大家会议即将结束，以便参会者整理一下思路。然后，总结会议上讨论的各个议题及讨论结果。

其次，感谢参会者。感谢参会者为会议花费的时间、精力及做出的贡献。

再次，分发会议记录。在会议结束后及时分发会议记录可以使参会者明确会议要点及接下来要做的工作，必要时使某些未参会者得以了解会议内容。

第四，采取跟进行动。要保持会议的效果，使会议的决策得到落实，就必须计划好会议的跟进工作。

最后，评估会议效果。评估会议效果可以使我们知道会议中哪些部分做得好，哪些部分还需要改进。



即学即用

K=Kate=凯特 J=Jim=吉姆

K: What is your feeling about the meeting?

你对这次会议有什么感想?

J: I think it's very successful and we will work with definite goals in the future.

我觉得会议很成功，我们以后的工作有了明确的目标。

K: I agree. But I think the implementation of decisions is more important.

我同意。不过我认为更重要的是会议决议的执行。

J: What arrangements does the company make at this respect?

在这方面公司做了什么安排？

K: We will give each participant meeting minutes for them to study.

我们会给每个参会者印发会议纪要，希望他们回去之后能够认真研究。

J: That's a great idea. Many of them have ideas in the meeting, but they may forget them when they go home.

这个主意不错。许多人在开会时都很有想法，但是回去就忘了。

K: We will regularly gather feedback information, and get to know the implementation of decisions in time.

我们还会定期进行会议效果反馈，及时了解大家执行会议决议的情况。

J: This is a complex work because the national

distributors are so many.

这是个复杂的工作，全国的经销商那么多。

K: We will introduce an evaluation system; which
can help us finish the job.

我们会引进一套评估系统，它可以很好地帮助
我们完成工作。

J: The company considers very thoroughly.

公司考虑得真是周全。



商务纠纷

Commercial dispute

商务纠纷是指交易的一方认为另一方未能全部或部分履行合同规定的责任而引起的争议。争议的内容主要是关于合同是否成立、是否构成违约、违约的责任与后果等。俗话说“和气生财”，因此面对纠纷时，双方应本着友好协商、互谅互认的精神，妥善解决。一般来说，解决纠纷的途径有调解、仲裁和诉讼等。在国际贸易中，由于各国的法律存在差异，应尽量采取谈判调解来化解双方的分歧，向仲裁委员会申请仲裁也是一种保护自身合法经济利益的重要办法。下面我们一同去了解在商务纠纷中如何用英语与人交流吧。

21 每天学一点核心单词

- ① dispute
- ② investigate
- ③ transaction
- ④ jurisdiction

核心词汇 | Key Words

01 dispute [dis'pju:t]

n. 辩论；争吵；纠纷

dispute resolution 调解纠纷

in dispute 在争论中

labor dispute 劳动争议；劳资纠纷

under dispute 在争论中

settle dispute 解决争端；解决争议

参考例句

We think that the court consisting of arbitrators from both sides must be fair and able to handle the **dispute** without bias or partiality.

我方认为由双方指定的仲裁员组成的仲裁庭必须公正，并且能够不偏不倚地应对纠纷。

02 investigate [in'vestigeit] *v.* 调查；研究

explore and investigate 调查研究

investigate into 对……进行调查

参考例句

He has carefully **investigated** the allegations.

他对这些指控做出了详细调查。

03 transaction [træn'zækən]

n. 事务；办理；交易

transaction cost 交易成本；交易费用

market transaction 市场交易

transaction tax 交易税

cash transaction 现金交易

commercial transaction

买卖；交易；商业行为

futures transaction 期货交易

 参考例句

The rising prices will lead to much higher
transaction cost immediately.

上涨的物价将立即导致更高的交易成本。

04 jurisdiction [ˌdʒʊərɪs'dɪkʃən]

n. 司法权；审判权；管辖权

competent jurisdiction 合法的管辖权

exclusive jurisdiction

专属管辖；专属管辖权

territorial jurisdiction

属地原则；区域管辖；属地管辖权

civil jurisdiction 民事管辖权；民事审判

legal jurisdiction 法定管辖

 参考例句

Network of non-center tendency to some
extent excluded from the jurisdiction of
the country.

网络的非中心化倾向在一定程度上排斥国家的司法管辖权。

 Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: Hello. Your order of chemical raw materials in our company website has been delivered; why did you reject to pay for the goods?

K: There is a reason. After our inspection, the raw materials you send is insufficient in purity, and they can not meet our requirements. So we won't pay for them.

J: Order contracts do not include this clause. And the purity of invoice is in conformity with the contract.

K: That's because we signed online without thinking it over. We think purity insufficient is due to your using of the unqualified sealing material and it leads to evaporation under high temperature. You should bear this responsibility.

J: You know, we always supply raw materials in accordance with the contract on the website. This accident is out of our expectation; and we are willing to take part of responsibility.

K: Well, let's talk about your solutions.

J: Are you willing to pay them 80% of the contract ?

K: OK, deal. I think it is better to sign the contract face to face .

J: I do not think so. E-commerce has great potential as long as we learn lessons.

参考译文

吉姆：您好。您在我们公司网站订购的化工原料已经送达，为什么贵公司拒绝收货？

凯恩：是这样的。经过我们的检验，发现您发过来的原料纯度不足，不符合我们的要求。因此我们不会付款的。

吉姆：订货合同上并没有规定这一条。况且出厂检验单上的纯度是符合合同规定的。

凯恩：那是因为网上签约没有考虑周全，我方认为纯度不足是因为你们使用了不合格的密封材料，在高温下蒸发导致。这个责任应该由贵方承担。

吉姆：您知道，我们一直都是按照网站上的合同来供应原料的。这种意外我们也没料到，我们愿意承担一部分责任。

凯恩：好吧，说说你的解决办法。

吉姆：你们按照合同金额的80%付款，可以吗？

凯恩：好吧，成交。以后还是面对面签合同比较好。

吉姆：我不认为，我觉得只要我们吸取教训，电子商务还是很有潜力的。

重点句型 | Important Sentences

- ① It did not meet our requirements.
不符合我们的要求。
- ② be in conformity with the contract.
与合同一致
- ③ Supply...in accordance with...
依据……来提供……
- ④ We are willing to...
我们愿意……



专业背景补遗

商务纠纷的原因

1. 卖方不交货，或未按合同规定的时间、品质、数量、包装条款交货或单证不符等；
2. 买方不开或缓开信用证，不付款或不按时付款赎单，无理拒收货物，在离岸价条件下不按时派船接货等。
3. 合同条款的规定欠明确，买卖双方国家的

法律或对国际贸易惯例的解释不一致，甚至对合同是否成立有不同的看法。

4. 在履行合同过程中遇到了买卖双方不能预见或无法控制的情况，如某种不可抗力，双方有不一致的解釋等。



即学即用

J=Jim=吉姆 K=Kate=凯特

J: You see, I think this CD has a problem.

你看，我认为这张光盘有问题。

K: Let me see. Yes, this is a pirate edition CD. It will face intellectual property dispute.

让我看看。没错，这是一张盗版光盘，一定会有知识产权纠纷的。

J: A few days ago I saw that Microsoft has started the fight against intellectual property piracy in China on TV. Does it mean that software market will become standard in China in the future?

几天前我在电视上看到，微软公司已经开始在中国发起打击盗版活动。这是不是意味着今后中国的软件市场将规范一些？

K: There is a jurisdiction question. If China does not formulate relevant laws to protect intellectual property rights, it is hard to really stop piracy.

这里面存在一个司法管辖权的问题。如果中国不制定相关法律来保护知识产权，那么很难真正杜绝盗版。

J: In China, piracy has become a business. This is a threat for these technology companies, because their cost is too low, and they steal our R&D achievements directly.

在中国，盗版已经成为一个行业。这对我们这些科技公司来说是一种威胁，他们的成本太低了，而且直接盗用我们的研发成果。

K: China has joined the World Trade Organization. The efforts to combat piracy have been strengthened in recent years. I'm sure that things will get better and better.

中国已经加入世贸组织，近年来打击盗版的力度也很大。我相信情况会越来越好。

J: I hope so. The intellectual property is the soul of a company; it mustn't be infringed tort.

希望如此吧。知识产权是一个公司的灵魂，是坚决不能被别人侵权的。



技术转让

Technology transfer

技术转让是技术贸易的一种主要类型，所转让的技术包括获得专利权的技术、商标及非专利技术，如专有技术、传统技艺、生物品种、管理方法等。同时，技术转让是技术市场的主要经营方式和范围，技术商品从输出方转移到输入方的一种经济行为。对输出方来说是技术转让，对输入方来说是技术引进。以技术转让与引进为主要内容的技术贸易已成为国际上传播技术的重要方式。下面让我们一同去了解在技术转让中如何用英语与人交流吧。

22 每天学一点核心单词

- ① license
- ② secrecy
- ③ confidentiality
- ④ clause
- ⑤ authentic
- ⑥ validity

核心词汇 | Key Words

01 license ['laɪsəns] *n.* 执照；许可证；特许

business license 营业执照；运业执照

license plate 牌照

driving license 驾照

export license 出口许可证

sole license 排他许可

exclusive license 独占许可

参考例句

The traffic police asks me to show my driving **license**.

那个交警要求我出示我的驾驶执照。

02 secrecy ['si:kɹəsi] *n.* 保密；秘密；隐蔽

secrecy agreement 保密协议

financial secrecy 财务秘密

secrecy consciousness 保密意识

secrecy clause 保密条款

参考例句

We hope that your company can keep **secrecy** and confidentiality clause.

我们希望贵公司能够遵守保密条款。

03 confidentiality [kənfi,dənʃi'æli:ti] *n.* 机密

confidentiality agreement

机密性协议

 参考例句

We are asked to sign the **confidentiality** agreement before we enter the company .

在进入公司之前，我们被要求签署了保密协议。

04 clause [kla:z] *n.* 条款

arbitration clause 仲裁条款；公断条款

exemption clause 免责条款；免究条款

contract clause [经]合同条款

penalty clause 罚款条款

soft clause 附条件条款；软条款

 参考例句

People in Italy object to modify the **clauses** of welfare that the government has drawn up.

意大利人民反对政府修改之前所制定的福利条款。

05 authentic [ɔ:'θentik]

adj. 真正的；真实的；可信的

authentic sample 真实样品；真实试样

authentic existence

真正的存在；本真的存在

authentic material

真实材料；真实语料

authentic communication

真实交际；可靠信息

参考例句

We can feel the **authentic** happiness from his words.

从他的话中，我们能感受到真正的快乐。

06 **validity** [və'lidəti] *n.* [计] 有效性；正确；正确性

term of validity 有效期；有效期间

construct validity 测验编制的正确性

legal validity 法律上的效力

validity of contract 契约效力；合同效力

参考例句

The period of **validity** of the agreement has expired.

本协议的有效期已过。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: I heard your company has developed a set of new management software.

K: Yes. But our company's funds are not enough to conduct market development.

J: You can consider transferring the technology to us.

K: Can you tell me something about your specific ideas?

J: Due to business needs, we are preparing to introduce a management system. But the costs of hiring professional personnels to development are truly too high.

K: That makes sense. Now everyone emphasizes professional. It is ridiculous to let a trade company make software development.

J: So I come to talk about technology transfer with you when I hear your development achievement comes out.

K: It's a good idea. Our company has a big project, and we really need money.

J: Then can you introduce me to your President?

K: No problem. Let me arrange the meeting time.

参考译文

约翰：我听说你们公司新研发出一套管理软件。

凯恩：没错。不过我们公司资金不足，没办法进行市场开发。

约翰：你们可以考虑把这项技术转让给我们公司。

凯恩：你能具体说说你的想法吗？

约翰：我们公司由于业务需要，正准备引进一套管理系统。但是聘请专业人员开发的成本实在过高。

凯恩：有道理。现在大家都在强调专业化，而让一个贸易公司去做软件开发实在可笑。

约翰：所以我一听到你们的开发成果出来后马上就赶过来和你谈技术转让的事情了。

凯恩：我觉得这是个好办法。我们公司手中还有一个大项目，现在真是需要资金。

约翰：那你可以向我引见一下你们总裁吗？

凯恩：没问题。等我帮你们安排见面的时间。



专业背景补遗

技术转让的类型介绍

1. 专利权转让。专利权转让是指专利人作为让与方，将其发明创造专利的所有权或持有权移交给受让方的技术转让形式。

2. 专利申请权转让。专利申请权转让是指让与方将其特定的发明创造申请专利的权利移交给

受让方的技术转让形式。

3. 专利实施许可。专利实施许可是指专利权人或者授权人作为让与方，许可受让方在约定的范围内实施专利的技术转让形式。

4. 非专利技术转让。非专利技术（技术秘密）转让是指让与方将其拥有的非专利技术成果提供给受让方，明确相互之间非专利技术成果的使用权、转让权的技术转让形式。



即学即用

K=Kate=凯特 J=Jim=吉姆

K: I'd like to discuss what we should pay attention to on a technology transfer contract .
我想请教一下关于技术转让合同我们需要注意什么。

J: I think we should ascertain responsibility at first. The contract must specify the content of transfer technology and the responsibility of breach of contract.

我觉得首先应该明确责任。合同中一定要写明技术转让的内容和违约责任。

K: What kinds of responsibility does it involve?
涉及哪些责任？

J: Generally speaking, the default party should take on the legal and economic responsibility.
一般来说，违约的一方需要承担法律和经济责任。

K: Right. What else?

对。还有其他吗?

J: In addition confidentiality clause must be presented in the contract. Both parties strictly comply with confidentiality agreement content and shall not leak the contract within the valid period.

另外在合同里要注明保密条款。在有效期内需要双方严格遵照保密约定保证合同内容不会泄露。

K: It makes perfect sense. Can our patent only be transferred once?

很有道理。我们的专利是不是只能转让一次?

J: Then I suggest you study the difference of sole license and exclusive licenses.

那么我建议你去了解一下独占协议和排他协议的区别。

K: I will. If we sign the contract with a France company, do we need to prepare contracts in two languages?

我会的。如果我们和法国公司签约, 我们需要准备两种语言的合同吗?

J: Yes. Two languages will be equally authentic.

没错。两种语言具有同等效力。



招标与投标

Bid and tender

招标与投标，通常是由项目采购的采购方作为招标方，通过发布招标公告或者向一定数量的特定供应商、承包商发出招标邀请，提出所需采购项目的性质、数量、质量、技术要求、交货期、竣工期或提供服务的时间及其他供应商、承包商的资格要求等招标采购条件，表明将选择最能够满足采购要求的供应商、承包商并与之签订采购合同。经招标方对各投标者的报价及其他的条件进行审查比较后，从中择优选定中标者。下面让我们一同去了解在招标与投标中如何用英语与人交流吧。

23 每天学一点核心单词

- ① notice
- ② procurement
- ③ distributor
- ④ invitation
- ⑤ qualification

01 notice ['nəʊtɪs]

n. 通知；布告；注意；公告

without notice

不预先通知；没有事先通知

prior notice 事先通知；预先通报

take notice 注意

written notice 书面通知

further notice 另行通知

public notice 公共启事；公告

 参考例句

You can contact me later if you have other questions after you read the tender notice.
 在您看完招标公告后如果还有什么问题，您可以联系我。

02 procurement [prəʊ'kjʊəmənt]

n. 采购；项目采购

government procurement 政府采购业务

procurement department 采购部

procurement cost 采购成本

procurement contract 采购合同；订货合同；采办合同

 参考例句

Procurement management is an important function of enterprise and

project procurement has its own characteristics.

采购管理是企业中的一个重要职能，而项目采购有着特殊的特征。

03 distributor [di'stribjutə]

n. 经销商；分配者；散布者

air distributor 空气分配器；空气分布箱

sole distributor

独家经销商；独家发行人

exclusive distributor 独家经销商

wholesale distributor 批发商

参考例句

Federal regulator has found that a big natural gas **distributor** withheld supplying from California.

联邦管理机构发现，一家大型天然气供应商积压供应给加利福尼亚的能源。

04 invitation [ˌɪnvɪ'teɪʃən] *n.* 邀请

invitation letter 邀请函

invitation card 请帖；招待券

formal invitation

正式请柬；正式邀请函

invitation to tender 招标

参考例句

Who sends you this **invitation** letter?

谁寄给你的这封邀请函？

05 qualification [ˌkwɒlɪfɪˈkeɪʃən]

n. 资格；条件

qualification certificate 资格证书

professional qualification

专业资格；职称等级

qualification test 资格考试；合格试验；
质量鉴定试验

enterprise qualification 企业资质

qualification and experience 资历

academic qualification 学历；学术资格

certificate of qualification 合格证书

 参考例句

He is not equipped with the tourist guide
qualification.

他不具备导游资格。

 Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: For this new office building, we decide to
invite tender for the project.

K: Has your tender notice been issued?

J: We are preparing it. Do you have any
good suggestions?

K: Safety comes first in construction
engineering. I think you must choose a

trustworthy contractor.

J: Yes. We will add the request for applicants in the notice.

K: The key is that they must have complete qualification certification and good working records.

J: It would be better if they have outstanding works.

K: Your consideration will stifle fair competition chance for those new enterprises.

J: You're right. But we concern the quality of our project. After all, experienced company is more suitable than beginners.

K: I think the essence of public bidding is fair, therefore it should not appear discriminations and too many restrictions on the tender notice.

J: Thank you for your reminding. I hope you can help us to modify it after the text draw up.

K: It's my pleasure.

参考译文

约翰：对于这次建设办公大楼，我们决定进行招标。

凯恩：招标通知发布了没有？

约翰：正在准备，你有什么好建议吗？

凯恩：建筑工程安全第一，我觉得你们一定要选一家信得过的承包商。

约翰：没错。我们会在通知里增加对申请人的要求。

凯恩：关键是对方要有完整的资质证明和良好的从业记录。

约翰：如果已经有优秀的作品就更好了。

凯恩：你们这样考虑会扼杀那些新企业的公平竞争机会。

约翰：话虽如此，但我们最关心的还是我们项目的质量，毕竟有经验的公司比起新手来更让人放心。

凯恩：我觉得公开招标的本质就是为了公平，因此你们的招标通知书中不应该出现歧视和过多的限制。

约翰：谢谢你的提醒，等文稿拟定出来后希望你能帮我们修改一下。

凯恩：我很乐意效劳。

重点句型 | Important Sentences

- ① We are preparing it.
我们正在准备。
- ② We concern the quality of...
我们关注……的质量
- ③ ...be more suitable than...
……比起……更适合
- ④ The essence of...is...
……的本质是……



专业背景补遗

公开招标的优缺点

1. 公开招标的优点。公开招标的优点在于是真正意义上的竞争，能够在最大限度地选择投标商，择优率更高，同时也可以在一定程度上避免招标活动中的贿标行为，更加公开、公平、公正。国际上，政府采购通常采用这种方式。

2. 公开招标的缺点。公开招标由于投标人众多，一般耗时较长，需花费的成本也较高，对于投标人资格的审查、招标文件工作量增大，同时投标风险也增大。对于采购标较小的招标商来说，建议采用邀请招标的方式。



即学即用

K=Kate=凯特 J=Jim=吉姆

J: Do you know prime-time TV ads will make a public bidding?

你知道电视台黄金时段的广告要公开招标了吗?

K: Really? We missed last year; this year our bid must be successful.

是吗? 去年我们就没能中标, 今年一定要成功。

J: Do you forget it that last year's top needs 20 millions yuan to get prime-time exclusive

advertising?

你忘了吗？去年的标王可是花了2 000万元才抢到黄金时段的独家广告。

K: I know the cost is very great. But for commodity enterprises, raising awareness and expanding sales channel are our important work.

我知道代价很大，但对于我们做日用品的企业来说，提高知名度和扩展销售渠道是我们的重要工作。

J: I hear that this tender will be reformed. Not just quotations are considered, but also the social influence of enterprise.

我听说这一次招标进行了改革，不仅仅会考虑报价，还会考虑投标企业的社会影响力。

K: This is a good news to us. We believe we have a very big chance of success as long as it is a fair competition.

对我们来说这真是个好消息，我们相信只要是公平竞争，我们就有很大的成功机会。

J: Yes, open tender should not only pursue the economic efficiency, but also should make comprehensive consideration.

没错，公开招标不应该只追求经济效益，更应该综合考虑。

K: Thank you for telling me this big news. I will go back immediately to prepare bidding scheme.

谢谢你告诉我这个消息，我马上回去准备竞标方案。



价格谈判

Price negotiation

商品价格是否合理是决定商务谈判成败的重要条件。商品的价格是根据不同的定价依据、定价目标、定价方法和定价策略来制定的，商品价格的构成一般受商品成本、商品质量、成交数量、供求关系、竞争条件、运输方式和价格政策等多种因素的影响。谈判中只有深入了解市场情况，掌握实情，切实注意上述因素的变动，才能取得谈判的成功。价格是价值的货币表现。熟悉成本核算，就可以抓住价格的高低，确定对方利润的多少，从而有针对性地讨价还价。下面让我们一同去了解价格谈判时如何用英语与人交流吧。

24 每天学一点核心单词

- ① price
- ② total
- ③ stamp
- ④ duty
- ⑤ customs

核心词汇 | Key Words

01 price [praɪs] *n.* 价格

futures price 期货价格

retail price 零售价

wholesale price 批发价

international market price 国际市场价格

参考例句

Your unit **price** is 100 dollars higher than we can accept. When I suggested we meet each other half way, I meant it literally.

你方提出的单价比我们可以接受的价格高出100美元。我说的各让一半，是名副其实的。一半。

02 total ['təʊtəl] *n.* 总数；合计

in total 总计

a total of 总数为

total cost 总成本

total investment 总投资

total value 总价；总值

total quality management

全面质量管理；综合品质管理

total assets 总资产；全部资产

参考例句

The **total** value is under U.S. \$6. I don't have anything to declare.

总共的价值也不足6美元，我没有需要申报的东西。

03 stamp [stæmp]

n. 邮票；印记 *vi.* 跺脚；捣碎；毁掉

stamp duty 印花税

stamp on 阻拦；踩踏

stamp out 扑灭；踩灭

stamp tax 印花税

postage stamp 邮票

stamp collecting 集邮

参考例句

He is interested in collecting stamps.

他对收集邮票很感兴趣。

04 duty [ˈdju:ti] *n.* 关税；印花税

custom duty 关税

stamp duty 印花税

duty free 免税

import duty 进口税

参考例句

If you hope to avoid any customs duty, FedEx can often surprise you with additional fees.

如果您想要避免任何一种关税，交附加费联邦快递可以做到。

05 customs [ˈkʌstəmz] *n.* 海关

customs clearance 海关放行；结关

customs declaration 报关单；申报关税

customs officer 海关官员

customs office 海关

uniform customs 统一惯例

customs broker 报关行；海关经纪人

 参考例句

So could I go through the customs now?

那么我现在可以通过海关了吗？



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: OK. Next we talk about the most important problem—price.

K: No problem. Our quotation is one million dollars. How do you feel about that?

J: Your price is higher than those we got from other suppliers. Is this the spot price?

K: Yes. Our price is reasonable compared with that in the international market. And we think your company will take big risks for the futures price.

J: It would be very difficult for us to push any sales if we buy it at this price. According to our research, iron ore prices should fall in the future.

K: Futures market changes quickly. I still recommend you sign the contract in

accordance with the spot price.

J: If your price is favorable, we can book an order right away.

K: I apply to the head office at once.

参考译文

约翰：好吧。接下来我们谈谈最重要的价格问题吧。

凯恩：没问题。我们给贵公司的报价为100万美元。你觉得怎么样？

约翰：你们的价格比我们从别的供应商那里得到的报价要高。这是现货价格吗？

凯恩：是的，这是现货价格。和国际市场的价格相比我们的价格还是比较合理的。而且我们认为以期货价格定价的话贵公司要承担很大的风险。

约翰：如果按这个价格买进，我方实在难以销售。根据我们的调查，铁矿石价格应该会回落。

凯恩：期货市场瞬息万变，我建议还是按照现货价格签署合同。

约翰：如果贵公司价格再优惠一点，我们可以马上订货。

凯恩：我向总公司申请一下吧。

重点句型 | Important Sentences

- ① How do you feel about that?
你觉得怎么样?
- ② be reasonable compared with...
与……相比……是合理的
- ③ It would be very difficult for us to...
对我们来说……将会很困难
- ④ take big risks for...
为……冒很大的危险



专业背景补遗

优势谈判技巧

1. 交换条件蚕食鲸吞

人有一个地方是很脆弱的，就是你以为谈判已经成功的那一刻，是你最脆弱的时刻。这时候你最有可能答应一大堆原来不可能答应的东西。

2. 了解各国谈判特点

我们必须要了解各个国家的人，要了解不同国家的人的不同民族性格，从而了解他们不同的谈判网络，然后制定相对应的谈判策略。

3. 善用压力进行谈判

一定要清楚，买卖双方都有时间压力，而且有八成以上的让步，都是在最后那两成的时间里做出来的。

4. 组合搭配促成谈判

在谈判的过程中，不要让对方以为，你就是那个有权力做决定的人。你永远要留有一个模糊的上级，避免你在谈判场上，成为唯一被围剿的对象，这样永远都有上级可以请示。



即学即用

J=John=约翰 K=Kate=凯特

K: I'd like to get the ball rolling by talking about prices.

我想我们应该开始谈谈价格了。

J: OK. The machine's price is 2 million.

好的。这种机器我们售价200万元。

K: So expensive? The price includes customs duty?

这么贵? 这个价格包含关税吗?

J: No, this is net price. The price for these goods is slightly higher, but their superior quality makes them more valuable than the less expensive ones.

没有, 这是净价。这些货价稍微高了一点, 但其优异的品质使它们比那些便宜的货更有价值。

K: Is this price wholesale or retail?

这价格是批发价还是零售价?

J: We are old friends, and our quotation is wholesale price.

我们是老朋友了, 给您报的已经是批发价。

K: But we have no profit according to this price.

I'm sure there is some room for negotiation.

可是按照这个价格我们毫无利润可赚。我肯定还有商量的余地。

J: I'm very sorry. It is already our cost price.

非常抱歉，这已经是底价了，实在不能再少了。

K: Are there other discounts?

那还有其他优惠吗？

J: I can give you some fittings which worth 100,000 yuan.

我可以赠送您总价值10万元的零件。



代理权协商

Agency agreement

国际贸易中的代理主要是指销售代理。出口商与国外的代理商达成协议，由出口商作为委托人，授权代理人代表出口商推销商品、签订合同，由此而产生的权利和义务直接对委托人发生效力。代理人在委托人授权的范围内行事，不承担销售风险和费用，不必垫付资金，通常按照达成交易的数额提取约定比例的佣金而不管交易的盈亏。出口商委托代理人销售商品，主要是利用代理商熟悉销售地市场，有广泛的销售渠道。代理人的商誉对商品的销售乃至出口企业的形象有举足轻重的作用。选择一个代理商，不仅仅着眼于他的销售能力，也应重视代理商已有的商誉。下面让我们一同去了解在协商代理权时如何用英语与人交流吧。

25 每天学一点核心单词

- ① franchise
- ② regional
- ③ advantage
- ④ exclusive

核心词汇 | Key Words

01 franchise ['fræntʃaɪz]

n. 经销权；专营权

franchise systems 特许系统

franchise manager 特许部经理

franchise fee 特许经营费用

参考例句

The cost of **franchises** varies greatly but often may be quite substantial.

专营权的获取成本大小不一，但通常金额会较大。

02 regional ['ri:dʒənəl]

adj. 地区的；局部的；整个地区的

regional economic 地区经济；地域经济

regional distribution 地理分布

regional market 地区性市场

regional office 地区办事处；区域性公司

参考例句

Today, the war only exists in **some** areas.

现在，战争只存在于局部地区。

03 advantage [əd'vɑ:ntɪdʒ]

n. 优势；利益

take advantage of 利用

competitive advantage 竞争优势

advantage in 发球占先；发球人领先

comparative advantage

比较利益；相对优势

have the advantage of

胜过；处于……有利条件

 参考例句

We must fully take **advantage** of the sources we have.

我们必须充分利用我们所拥有的资源。

04 exclusive [ik'sklu:siv]

adj. 排外的；独有的

exclusive right 专有权；专利权

mutually exclusive 互相排斥的

exclusive of 不包括；除……外

exclusive agent

总代理人；（外贸）独家代理人

 参考例句

This phenomenon is not **exclusive** to China.

这种现象不是只中国独有的。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: I want to sign a sole agency agreement with you on this item for a period of 2 years.

K: We do not think the time is right for the discussion of the question of exclusive agency.

J: Why?

K: We can't give you exclusive agency of the whole China market without having the slightest idea of your possible annual marketing turnover.

J: We sold U.S \$20 million in your company's products last year, and we have the first-class marketing channel in the Chinese market. Are these not enough to be your sole agent?

K: We pay much attention to China market, so we will choose our sole agent carefully.

J: Please believe in our ability. If you give Chinese business to us, I guarantee that your company will earn a maximum profit.

K: Now our company's market strategy is looking for five regional general agents. Your proposals for sole agency will soon be under careful discussion.

J: Our company has prepared a perfect marketing scheme, and we hope that we can get you reply as soon as possible.

K: I'll inform you when news is out.

参考译文

约翰：我想和你们签订一项为期两年的独家代理协议。

凯恩：我们认为讨论独家代理问题的时机尚不成熟。

约翰：为什么？

凯恩：在一点都不了解贵方的年销售额的情况下，我方无法给你们整个中国市场的独家代理权。

约翰：我们去年为贵公司销售了2 000万美元的产品，并且我们在中国市场上拥有一流的销售渠道。这些还不足以成为贵公司的独家代理吗？

凯恩：我们非常重视中国市场，因此在选择独家代理时很慎重。

约翰：请相信我们的实力，如果把中国的生意交给我们，我保证贵公司能赚取最大的利润。

凯恩：现在我们公司的市场战略是寻找5家区域总代理。你方独家代理的建议我方会认真研究。

约翰：我们公司已经准备了一套完善的市场营销方案，希望能够尽快得到你方的答复。

凯恩：一有消息我马上通知你。

重点句型 | Important Sentences

① sign a sole agency agreement with...

与……签订独家代理协议

- ② the time is right for...
……的时机尚不成熟
- ③ I guarantee that...
我保证……
- ④ pay much attention on...
很重视……



专业背景补遗

独家代理协议

规定有专营权的代理协议，即为独家代理协议。其主要内容如下：

1. 委托人对代理人的授权中，应明确说明代理销售商品的类别和型号，独家代理则应该明确其业务的地理范围，并约定代理协议有效期限，或者规定中止条款。

2. 在上述范围内，委托人承诺所指定的独家代理为唯一同买主进行交易的中间商，若委托人与买主直接发生交易，仍应按交易金额向独家代理支付佣金。

3. 代理协议中必须规定佣金率、支付佣金的时间和方式。佣金率可与成交金额或数量相联系。

4. 独家代理通常承诺最低成交数量或金额。若未能达到该数额，委托人有权中止协议或按协议规定调整佣金率。

5. 代理人有义务向委托人定期或不定期提供商情报告，以使委托人了解当地的市场情况和代理人的工作业绩。



即学即用

K=Kate=凯特 J=Jim=吉姆

K: We've decided to entrust you with the sole agency.

我们决定委托你作为我们的独家代理。

J: We can play an important part as a buying agent in your overseas trade.

我们能在担任你方海外贸易的进口代理中起重要作用。

K: When do you expect to sign the agency agreement?

您何时签订代理协议呢?

J: We wonder whether we may conclude a long term agency contract with you.

我们不知道能否与你方达成长期代理合约。

K: We can sign the agency agreement for one year, and then we will decide to renewal of an agreement according to your sales.

我们只能签署一年的代理协议, 然后会根据你们的销售额决定续签。

J: Well, what annual quantity would you like to suggest for the new agreement then?

那么, 您认为在新的协议中年销售量应是多少呢?

K: As our sole agent, you should finish U.S. \$50 million in annual sales. And you should send us your market report regularly at least once

every three month.

作为我们的独家代理，你们的年销售额应该达到5 000万美元。而且贵方应该经常通报市场报告，至少每个季度一份。

J: We'll try our best to achieve the sales target.
我们会尽力完成销售目标的。

K: To facilitate the extension of sales, you must advertise our products on TV and newspapers.
为了扩大销售，你们必须通过电视和报纸为我们的产品做广告。

J: No problem. Are there other requirements?
没问题。还有其他要求吗？

K: As our agent, you should not sell products of similar characteristics from other makers. We must make it very clear.

作为我方的代理，贵方不可以经销其他厂商的同类产品，这一点我方必须说清楚。

J: We know the rules.
我们清楚规则。



合约洽谈

Contract negotiation

合约洽谈是商务谈判的最后一战，也是谈判胜负的决定性环节。在达成一致意见后，拟订合同条款时，一定要注意条款的完整、严密、准确、合理、合法，不要掉以轻心。防止已经取得的结果被谈判对手在条款措辞或表述技巧上，设置另一个陷阱，把争取到的利益丧失殆尽。在洽谈合约时，要特别注意对于权、责、利的明确和对于违约的处理，尽量将自己的利益用合约条款加以保护，这样在今后产生纠纷时才能理直气壮。当然，合约的洽谈应该本着平等协商，互利共赢的原则。下面让我们一同去了解在洽谈合约时如何用英语与人交流吧。

26 每天学一点核心单词

- ① party
- ② signature
- ③ remark
- ④ loan
- ⑤ confirmation

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 party ['pa:ti] *n.* 当事人

charter party 租船契约；租船合同

party information

参与方信息；参与方资讯；

third party

第三人；第三者；协力厂商；第三党

interested party

利害关系人；有意者；相关方；利益相关方

参考例句

If there is evidence of a breach of agreement by either party, the agency agreement may be cancelled immediately.

如当事人任何一方有违约行为，经证实后本代理协议可立即解除。

02 signature ['signəʃə] *n.* 署名；签名

digital signature 数字签名；数字签字

specimen signature 签字样本；印鉴样本

authorized signature 有权签字人的签字

signature card

签名卡；（银行）签字样卡

 参考例句

A will needs the **signature** of the testator and two witnesses.

一份遗嘱需要立遗嘱人和两个证人签字。

03 **remark** [ri'ma:k] *n.* 注意；言辞；附注 *vt.* 评论；觉察 *vi.* 谈论

personal remark 人身攻击

item remark 项目备注

opening remark 开幕致辞

concluding remark 结束语

awkward remark 不合时宜的话

rule remark 规则备注

remark on 评论

 参考例句

Could you **remark** on the speech of President Obama?

您能够评论一下奥巴马总统的演讲吗？

04 **loan** [ləʊn] *n.* 贷款；借款

on loan 借用；借贷；借调

bank loan 银行贷款

mortgage loan 按揭贷款；抵押借款

loan interest 贷款利息

student loan 助学贷款

loan contract 贷款合同

 参考例句

I confirm that I have read and understood the terms of the **loan** agreement.

我确认已阅读并了解了这份贷款合约的条款。

05 **confirmation** [ˌkɒnfə'meɪʃən]

n. 确认；证明

sales confirmation 售货确认书；
销售确认书

confirmation letter 确认信函

order confirmation 确认订单

written confirmation 书面证明

delivery confirmation 确认发送

 参考例句

We are waiting to receive your sales **confirmation** and the shipping advice.

恭候贵公司的销售确认书及装船通知。

 Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: Do you think the contract has any questions?

K: What should we do if there is a dispute?

J: The parties shall, first of all, settle any dispute arising from or in connection with the contract by friendly negotiations.

K: Yes. But it is still necessary to add terms and conditions about arbitration.

J: OK, no problem. But we have a requirement: The formation of this contract, its validity, interpretation, execution and settlement of the disputes shall be governed by related laws of the People's Republic of China.

K: We agree to this point. For defaults, should all or part of the contract be unable to be fulfilled owing to the fault of one party, the breaching party shall bear the responsibilities thus caused.

J: Yes. Should it be the fault of both parties, they shall bear their respective responsibilities according to actual situations.

K: Good. Only with clear responsibilities can our cooperation last long.

参考译文

吉姆：你觉得合同还有什么问题吗？

凯恩：如果出现争议，我们应该怎么办？

吉姆：双方首先应通过友好协商，解决因合同而发生的或与合同有关的争议。

凯恩：没错。但是还是有必要加上提起仲裁的条款。

吉姆：好的，没问题。但是我们有个要求：本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律的管辖。

凯恩：这一点我们同意。对于违约情况，由于一方的过失，造成本合同不能履行或不能完全履行时，由过失一方承担违约责任。

吉姆：对。若属双方过失，则根据实际情况，由双方分别承担各自应负的违约责任。

凯恩：这样很好。只有明确责任，我们的合作才能长久。

重点句型 | Important Sentences

① Do you think...have any question?

你觉得……还有什么问题吗？

② settle dispute

解决争端

③ it is still necessary to...

仍然有必要……

④ be governed by...

由……管辖



专业背景补遗

合同和协议的概念区别

一般来说，生效的合同和协议法律效力就是相同的。除非没有生效或因为一些条件而失效。需要公证的合同或协议只是把合同或协议的效力固定并强化，如果法律没有要求，合同、协议的当事人也没有约定，是不需要特别公证的。

合同或协议一般只是名称，叫法不同。只要不违反法律和道德规范，当事人就可以任意约定合同或协议的名称、内容和形式。



即学即用

K=Kate=凯特 J=Jim=吉姆

K: We are very happy to sign the distribution agreement with you.

很高兴能和贵公司签署这份经销合约。

J: We place much hope for the Chinese market, and we are very happy to cooperate with you.

我们对中国市场寄予了很高的希望，能够与贵方合作，我们也非常高兴。

K: I think there is one statement to be pointed out: this contract is made out in two originals, one copy written in Chinese and the other in English, both texts being equally valid. In case of any divergence of interpretation, the Chinese text shall prevail.

有一点我想申明，本合同正文一式两份，分别以中文和英文书写，两种文本具有同等效力。若对其解释产生异议，则以中文文本为准。

J: No problem. We accept this requirement. We really hope you can help us open the Chinese market.

没问题，我们接受这个要求。我们非常希望贵公司能帮助我们打开中国市场。

K: From now on we are partners, I will try my best. Do we need to add any term in the contract?

从今以后我们就是合作伙伴了，我公司一定竭尽全力。我们还需要在合同里补充什么吗？

J: I think we should determine the way of payment.

我觉得我们还应该明确一下货款的支付方式。

K: As exchange rates change fast, I suggest we settle accounts quarterly, can we?

由于外汇汇率变化较快，我建议我们一个季度结算一次，可以吗？

J: Well, we'd better adopt the dollar settlement. 好吧，最好采用美元结算。

K: No problem. When will it come into force?

没问题。我们的合同什么时候生效？

J: This contract shall come into force after signed by the authorized representatives of both parties.

这份合同将在双方授权代表签字后正式生效。



签订合同

Signing a contract

商务合同规定贸易双方的权利和义务，是具有法律效力的一种契约性文件。其内容主要解决以下法律问题：合同的主体是谁；订约人是否具有合法主体资格，合同及合同争议应适用的法律；合同履行地点；合同生效、终止、履行日期及争议时的司法管辖权等。合同的结尾，主要明确合同使用的文字及其效力。如果合同中订有附件，则应在合同中另立一章列出附件的具体内容，并明确在合同的结尾部分规定附件为本合同不可分割的组成部分。下面让我们一同去了解在签订合同时如何用英语与人交流吧。

27 每天学一点核心单词

- 1 authorization
- 2 witness
- 3 attorney
- 4 notary
- 5 duration

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 authorization [ˌɔːθəraɪ'zeɪʃən]

n. 授权；认可；批准；委任

authentication and authorization

鉴别与授权；验证和授权

authorization letter 授权书；授权信

written authorization 授权书；核准书

参考例句

Security department is responsible for user authentication and authorization.

安全管理部门负责用户认证和授权。

02 witness ['wɪtnɪs]

n. 证人；目击者；证据

bear witness 证明；作证

as witness 以……为证明

in witness whereof

以资证明；作为其证据

expert witness 鉴定证人

material witness 重要证人

参考例句

He is the witness of that criminal case.

他是那起刑事案件的目击证人。

03 attorney [ə'tə:ni] *n.* 律师；代理人

power of attorney 委托书

attorney general 司法部长；首席检察官

patent attorney 代理人；专利代理人；
专利律师；特许辩护人

prosecuting attorney 检察官

attorney at law 律师

 参考例句

You can also seek advice from an accountant or attorney accustomed to dealing with small businesses.

你还可以从经常与小企业打交道的会计或者律师那里寻求建议。

04 notary ['nəʊtəri] *n.* 公证人

notary public 公证人

notary office 公证处；公证机关

 参考例句

This shows that the third-party supervision as a notary public has been more and more accepted by the owners.

这说明监理公司作为第三方公证人，已经被越来越多的业主所接受。

05 duration [dʒuə'reɪʃən] *n.* 持续

for the duration 在整个非常时期内

long duration 长持续时间

pulse duration 脉冲持续时间

sunshine duration 日照时间；日照延时

duration of work 工作期间；工作延续时间

duration of time 持续时间

参考例句

The **duration** of that storm was rare in the history.

那场暴风的持续时间在历史上是罕有的。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: We'll have to get this contract typed as soon as possible.

K: My secretary can start on it right away.

J: I think all the changes are easy to see.

K: She won't have any trouble.

J: Who is going to sign the contract for your side?

K: Our general manager.

J: Shall I make an appointment to see him?

K: Yes. This afternoon would be good.

J: I'm glad all is done.

K: Yes, it's nice to finish.

参考译文

吉姆：我们得尽快把合同打出来。

凯恩：我的秘书现在就可以打。

吉姆：我想所有修改过的地方都很容易看出来吧。

凯恩：对她不会有什么困难的。

吉姆：谁代表你们这一方签约？

凯恩：我们总经理。

吉姆：我是不是要约个时间跟他见见面？

凯恩：好啊，就今天下午吧。

吉姆：太好了，我真高兴一切都完成了。

凯恩：是啊，完成了真好。

重点句型 | Important Sentences

① start on it right away...

马上着手……

② have trouble...

有困难……

③ sign the contract for your side

代表你方签约



专业背景补遗

预防合同诈骗

合同诈骗是指以非法占有为目的，在签订、履行合同过程中，通过虚构事实、隐瞒真相、设定陷阱等手段骗取对方财产的行为。要避免合同诈骗，首先应该摒弃“天上掉馅饼”的贪念。只要在商务活动中做到不贪不义之财和不占蝇头小利，就可以更加清醒和冷静地分析合同中的条款，从而避免掉入别人精心设计好的圈套。



即学即用

J=Jim=吉姆 K=Kate=凯特

J: Our current contract is about to expire, and we need to make a new one.

我们现有的合同快要期满了，需要再签一个新合同。

K: Yes. But we ought to clear up problems arising from the old contract.

是的。不过我们应该先整理一下原来合同中出现的问题。

J: I think the breach of contract is not clear before, and this is the biggest reason for dispute.

我认为以前的合同里对于违约的规定不明确，这也是导致争议的最大原因。

K: And we should take a commission on the sales contract as our settlement basis at the end of the year.

还有我们应该把销售佣金写入合同，这样年底结算时才有依据。

J: For breaching terms, we think we should specify the force majeure which is a very important condition.

对于违约的条款，我方认为应该明确不可抗力这一重要条件。

K: How to explain the force majeure?

不可抗力怎么解释？

J: Force majeure means any unforeseeable event beyond the parties' control which prevents the performance of any obligation under this contract.

不可抗力是指双方无法控制的、不可预见的、阻碍双方履行本合同项下任何义务的任何事件。

K: OK, just follow your advice.

好吧，就按你说的办。

J: These are two originals of the contract we prepared.

这是我们准备好的两份合同正本。

K: We renew for three years.

我们先续签三年吧。



国际商务

International business

国际间的经济贸易往来实践形成了国际商务。世界经济全球化迅猛发展，国际商务从原来单纯的货物进出口贸易，发展到服务贸易、技术贸易及各国间的经济合作。国际商务的内容涵盖：商务谈判、微观经济和宏观经济、市场营销、国际贸易、国际金融、国际结算、国际商法等。随着加入世界贸易组织，国际商务在我国商务活动中占据越来越大的比例，对外交流与合作不断深化，因此掌握基本的国际商务知识迫在眉睫。下面让我们一同去了解在国际商务中如何用英语表达吧。

28 每天学一点核心单词

- ① integration
- ② union
- ③ barrier
- ④ climate

核心词汇 | Key Words

30
天
突
破
商
务
英
语
口
语

01 integration [ˌɪntɪ'ɡreɪʃən]

n. 集成；综合

economic integration 经济一体化

system integration 系统综合

curriculum integration 课程整合

integration of world economy 世界经济
一体化

large scale integration 大规模集成

international integration 国际一体化

参考例句

Integration of theory with practice is what
we all should master.

理论和实际的统一是我们所有人都应该
掌握的。

02 union ['juːniən] *n.* 联盟；协会；工会

European Union 欧洲联盟；欧盟

trade union 工会

student union 学生会

 参考例句

France is the most abundant of power resource in European Union.

法国是欧盟国家中电力资源最丰富的国家。

03 **barrier** ['bæriə] *n.* 障碍物；屏障

trade barrier 贸易壁垒

language barrier 语言障碍

barrier reef 堡礁；堤礁

great barrier reef 大堡礁

tariff barrier 关税壁垒

 参考例句

Many Chinese companies are facing trade barriers.

中国的许多企业都面临着贸易壁垒。

04 **climate** ['klaimit] *n.* 气候；风土

climate change 气候变化；气候变迁

investment climate 投资环境；投资气候

global climate 全球气候

business climate 商业环境；商业气候

economic climate 经济气候；经济形势

 参考例句

The climate of south now is very hot.

现在南方的气候非常炎热。

Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: I hear that Southeast Asia free trade area will be built in the near future.

K: Yes. In the background of economic globalization, free trade area is a very good choice, like the United States and Canada.

J: I worry about trade barriers which would also be more and more apparent as scale economies form.

K: What you said is very reasonable. Many countries will certainly make impact on other countries after they build a customs union.

J: Do you feel that the world is becoming more homogeneous and that distinctions between national markets are not only fading, but for some products, will eventually disappear?

K: By that time, in order to protect their own interests, they only raise tariffs constantly to prevent imports.

J: Right. Then the normal order of international trade will be upset.

K: But we can not deny that free trade area is the best choice for regional business.

J: I think the World Trade Organization should take actions to promote economic integration.

K: This is the trend of the times.

参考译文

约翰：听说东南亚自由贸易区将在不久的将来建成。

凯恩：没错。在经济一体化的大环境中，自由贸易区是个很好的选择，就像美国和加拿大之间那样。

约翰：我担心的是随着规模经济的形成，贸易壁垒也会越来越明显。

凯恩：你说得很有道理。许多国家结成关税同盟以后，肯定会对其他国家和联盟的国际贸易活动产生影响。

约翰：世界越来越趋于同质，各国市场之间的区别不仅正在减弱，对于某些产品，这些区别将最终消失，你感觉到了吗？

凯恩：到那个时候，为了保护自身利益，只有不断提高关税来阻止国外商品的进口。

约翰：对。那么国际贸易的正常秩序就会被打乱。

凯恩：但是我们不可否认，自由贸易区是地区间贸易往来的最佳选择。

约翰：我觉得世界贸易组织应该采取行动，推进经济一体化进程。

凯恩：这是大势所趋。

重点句型 | Important Sentences

- ① I hear that...will be built in the near future.
我听说……将在不久的将来建成。
- ② In the background of...is a very good choice.
在……的大环境中，……是个很好的选择。
- ③ What you say is very reasonable.
你说的很有道理。
- ④ ...should take actions to promote...
……应该采取行动来推进……



专业背景补遗

国际商务学

国际商务学是20世纪50年代开始发展起来的一门年轻的综合性、跨专业的边缘学科。它涉及面很广，与其他学科（例如经济学、管理学、人类学、社会学、组织学及心理学等）有很多交叉。国际商

务的本质是“跨国界”，最基本的国际商务活动是跨国界的经济交易活动，国际商务学研究的主要对象是跨国公司。



即学即用

J=Jim=吉姆 K=Kate=凯特

J: This financial crisis makes us accumulate experience. Our company decides to develop vigorously overseas markets.

这次金融危机让我们受益匪浅，我们公司决定向外扩张，大力发展海外市场。

K: Now as the international trade is more and more frequent, the business development to overseas also helps you spread risk.

现在国际贸易越来越频繁，将公司业务拓展到海外也有助于你们分散风险。

J: Our biggest difficulty is that we don't know where to invest.

我们现在最大的困难就是不知道应该到哪里投资。

K: My advice is to look for the potential emerging markets. They usually have not formed the scale economy, and thus your chances are better.

我的建议是寻找那些有潜力的新兴市场，那里一般都还未形成规模经济，你们成功的机会比较大。

J: Yes, the market scale is the first condition of our consideration.

没错，市场规模是我们考虑的首要条件。

K: I think you will fully inspect the local investment environment.

我觉得你们还要充分考察当地的投资环境。

J: Any good suggestion?

有什么好的建议吗？

K: Generally speaking, the place with political stability and full of economic vitality is the best choice for investment.

一般来说，政治稳定和充满经济活力的地方，是投资的最佳选择。

J: You have a point there. We've sent people to investigate the BRIC.

你说得有道理。我们已经派人到金砖四国考察。

K: Very good. They are the most potential investment places in the world.

很好。那是国际公认的最具投资潜力的地区。

J: Now the biggest difficulty is the fusion with local culture.

现在最大的困难就是和当地文化的融合。

K: This is what every multinational company will face. It takes a long time to solve.

这是每个跨国公司必须面对的，需要漫长的时间去解决。



国际商务合同

International business contract

国际商务合同，是规定缔约双方合法权利与义务的具有法律约束力的正式文件，也是贯彻平等互利原则、保障双方合法权益、发展国际贸易的有效工具。国际商务合同的成功缔结，不仅使两个公司找到了共同利益，也使两种商业文化取得协调一致。对外贸易的成功依赖于对对方文化的了解与尊重，只有尊重和了解，才能形成合作和共赢。下面让我们一同去了解在签订国际商务合同的时候如何用英语与人交流吧。

29 每天学一点核心单词

- 1 declaration
- 2 export
- 3 rebate
- 4 adaptability
- 5 exchange

01 declaration [ˌdeklə'reiʃən]

n. (纳税品等的) 申报

customs declaration 报关单; 申报关税

Declaration of Independence 独立宣言

declaration form 申报单

tax declaration 申报纳税; 纳税申报

export declaration 出口申报单

02 export [ik'spɔ:t]

n. 输出; 出口; 出口商品

import and export 进出口; 导入和

导出; 输入和输出

export trade 出口贸易

export commodities 出口商品

export tax 出口税

export market 出口市场

 参考例句

Imports and **exports** should keep balance in the trade.

在贸易往来中, 进口和出口应该保持平衡。

03 rebate ['ri:beit]

n. 折扣 *vt.* 减少; 打折扣

tax rebate 退税; 税收回扣

export tax rebate system 出口退税机制

 参考例句

Customers can get a cash **rebate** during Spring Festival.

顾客们在春节的时候能够享受一个现金折扣。

04 adaptability [ə,dæptə'bɪləti]

n. 适应性；可变性

mutation adaptability 突变适应性

physiological adaptability 生理适应

technological adaptability 工艺适应性

financial adaptability 财务适应性

cultural adaptability 文化适应

 参考例句

He has a good **adaptability** to the wine.

他对酒精有很好的适应性。

05 exchange [iks'tʃeɪndʒ]

n. 交换；交易所；兑换 *vt.* 交易；交换
vi. 交易，交换

exchange rate 汇率；兑换率

foreign exchange 外汇；国际汇兑；
外国汇票

stock exchange 证券交易所

cultural exchange 文化交流

international exchange 国际汇兑；
国际电话局

exchange market 外汇市场

 参考例句

People in the old days **exchanged** the products with the other articles.

古时候的人们用一些物品去交换另一些物品。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situation Dialogues

J=Jim=吉姆 K=Kane=凯恩

J: I have a piece of good news to tell you. Our company just signed a sole agency contract with a Chinese trade company. I believe we can open up the Chinese market soon.

K: I advise you not to be happy too early. International trade is more complicated than domestic business. You should investigate carefully before you sign the international business contract.

J: What risk will we face?

K: For international business contract, coordination of cultural differences and market adaptability are very important.

J: I know Chinese business culture is different from ours, but we have contracts as security.

K: Even so, the validity of contract in different regions is different. This depends on the provisions of judicial interpretation in your contract.

J: As you say, this business is dangerous.

K: I think Chinese enterprises are constantly maturing. They have rich experience of international trade. Don't worry; it is OK as long as your partner is not a cheater.

J: The contract says we solve contract dispute in accordance with international practice. If our dispute involves the law, which country's law is effective?

K: This is what I worry about. You should discuss this problem more seriously.

参考译文

吉姆：告诉你一个好消息，我们公司刚刚和中国一家贸易公司签了独家代理合同。我相信我们能够很快打开中国市场。

凯恩：我奉劝你不要高兴得太早。国际贸易比在国内做生意复杂很多，你们在签订国际商务合同之前应该认真考察。

吉姆：我们会有什么风险吗？

凯恩：对于国际商务合同而言，协调文化差异和市场适应性是非常重要的。

吉姆：我知道中国的商业文化与我们不同，但是我们有合同作为保障。

凯恩：话虽如此，合同在不同地区的效力是不同的。这要看你们在合同中关于司法解释权的规定了。

吉姆：照你这么说，我们这次生意危险了，说不准就赔了。

凯恩：我觉得中国的企业正在不断走向成熟，他们有着丰富的国际贸易经验。你不用太担心，只要你的合作伙伴不是骗子就没事。

吉姆：我们合同上只是简单规定按照国际惯例解决合同纠纷。如果我们的争议涉及法律，应该依照哪一国的法律来处理？

凯恩：这就是我担心的。你们应该再商谈这个问题。

重点句型 | Important Sentences

- ① open up the Chinese market
打开中国市场
- ② be different from
与……与众不同
- ③ It is OK as long as...
不用担心，只要……
- ④ solve contract dispute in accordance with...
按照……解决合同纠纷



专业背景补遗

国际商务合同注意事项

1. 注意多种合同关系的一致性。有的交易活动需要通过多种合同关系才能实现，因此，需要特别注意所签订的各种合同之间关系的统一性和一致性。

2. 签订合同时，必须贯彻国家的有关方针和政策，遵守法律法规。

3. 签订合同时，应注意合同的内容与谈判中达成的交易条件内容相一致。

4. 签订合同时，应注意合同条款的一致性，防止各个条款之间出现矛盾。

5. 应注意合同签字前的审查核对。审查文本应做到一章、一节、一页不漏不错，防止有意或无意的错漏。



即学即用

J=Jim=吉姆 K=Kate=凯特

J: We signed five years of oil supply contracts with Angola.

我们和安哥拉签订了5年的石油供应合同。

K: That's a big deal. You must note risks.

那可是笔大生意，你们千万要注意风险。

J: Now the world has political stability and economic prosperity. We think the international

trade will get fast development, and our company will speed up.

现在世界政治稳定，经济繁荣。我们觉得国际贸易将会快速发展，我们公司也要加快速度。

K: I think caution will be good in the international trade contracts. You should increase more protection clauses.

我觉得在国际贸易合同中还是谨慎一点好。你们应该增加更多的保护条款。

J: But it's unfair to the other side. We've established the responsibility of breach of contract, and also increased the insurance clauses. Do you think what else we should notice?

但是这样对对方很不公平，我们已经明确了违约责任，另外还增加了保险条款。那你觉得我们还应该注意什么？

K: First of all, refine the default clause. Secondly, I think payment is very important. You should ensure your funds are safe.

首先，细化违约条款。其次，我觉得付款方式很重要，你们要确保资金的安全。

J: Your suggestion is too good. We will go back to have a good discussion. Thank you!

你的建议太好了。我们回去再好好讨论一下。谢谢！

K: You're welcome.

不用客气。



国际仲裁

International arbitration

国际商事仲裁主要运用于：国际货物买卖合同中的争议；国际货物运输中的争议；国际保险中的争议；国际贸易、支付结算中的争议；国际投资、技术贸易及合资、合作经营、补偿贸易、来料加工、国际租赁、国际合作开发自然资源、国际工程承包等方面的争议；国际知识产权保护方面的争议；涉外侵权行为中的争议等。其特点是以双方当事人的协议为基础，仲裁机构一般是民间性的组织，提交仲裁的当事人有自由选择地点、仲裁机构、仲裁员、仲裁程序和适用的实体法。其仲裁裁决是终局的，一旦作出，立即生效，双方均应服从。下面让我们一同去了解在国际仲裁时如何用英语与人交流吧。

30 每天学一点核心单词

- ① procedure
- ② case
- ③ award
- ④ conciliation
- ⑤ execution

核心词汇 | Key Words

01 procedure [prə'si:dʒə]

n. 过程；手续；步骤

working procedure 运行程序；办理手续

civil procedure 民事诉讼；民事诉讼
法；民事诉讼程序

operation procedure 操作规程；作业流程

production procedure 生产程序

legal procedure 法律程序；法定程序

 参考例句

The reform in the legislation is intended to make the court **procedure** more straightforward.

立法改革的意图是使诉讼程序变得更简单。

02 case [keis] *n.* 情况；实例

case study 个案研究；案例研究

case analysis 个案分析

in some case 在某种情况下

special case 特例；特殊情况

 参考例句

In some **case**, we may need to stay away from each other, for example, flu.

在某种情况下，我们可能需要远离彼此，比如，流感。

03 award [ə'wɔ:d] *n.* 判决; 奖品

final award 终局性仲裁裁决

arbitration award 仲裁裁决; 公断书

contract award 合同判授

final award 终局性仲裁裁决

 参考例句

His football team received an **award** yesterday.

他的足球队昨天得了一个奖项。

04 conciliation [kən,sili'eɪʃən]

n. 调解; 安抚

conciliation proceeding 调解程序

conciliation act 调停法; 劳资纠纷调停法案

Conciliation Committee 调解委员会

international conciliation 国际调解

ordinary conciliation 普通调解

conciliation agreement 调解协议

 参考例句

The president's **conciliation** made the two countries peaceful eventually.

总统的调解最终使得两个国家又重归和平。

05 execution [ˌeksi'kju:ʃən]

n. 执行; 实行

execution time 执行时间; 完成时间

program execution 程序运行; 程序执行

execution plan 执行计划

execution environment 执行环境

put into execution

实行；实施；执行；完成；实现

 参考例句

The most important thing is to push the plan into **execution**.

现在最重要的事情是推动计划付诸执行。



Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situation Dialogues

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

J: Do you think the use of international arbitration will increase in the future?

K: Yes. International arbitration has become popular in many countries. I believe that ICA will be the main means to solve international trade disputes.

J: Why are you so sure that it can replace court trial?

K: Normally, the parties agree in advance that the arbitration decision regarding their dispute will be final and cannot be appealed. This also explains that the arbitration decision has a final judgment effect.

J: What do you think is most lacking of the arbitration mechanism?

K: I think we will expand the scale of arbitration commission and must ensure its enforcement and credibility.

J: This means now regional differences and limit still exist in the arbitration?

K: Yes. Arbitration of all questions in dispute under this contract shall be at the choice of either party and shall be in accordance with the local arbitration rules. It is not good for global standards unity of arbitration.

J: Reasonable. Economic integration requests us to trade under the same standard, and then we should have a single game rule.

K: Although there are many difficulties, I am always optimistic for the future of international arbitration.

参考译文

约翰：你认为在未来国际商事仲裁会增加吗？

凯恩：是的。它已经在许多国家开始流行，我相信国际商事仲裁会成为今后解决国际贸易纠纷的最主要手段。

约翰：你为什么如此肯定它可以取代法院审理？

凯恩：正常情况下，纠纷双方提起的仲裁结果是终局的，不可以上诉。这也说明仲裁决议具有最终判决效力。

约翰：那你认为现在的仲裁机制最缺乏什么？

凯恩：我觉得是还要进一步扩大仲裁委员会的规模，同时必须保证其具有强制力和公信力。

约翰：意思是现在的仲裁还存在地域差别和限制？

凯恩：没错。仲裁可以由贸易双方中任一方提出，并且按照当地的仲裁规则处理。这不利于全球性仲裁标准的统一。

约翰：有道理。经济一体化要求我们在同一个标准下进行贸易，那我们就只应该有一个游戏规则。

凯恩：虽然现在还有许多困难，但我始终对国际仲裁的明天充满乐观。

重点句型 | Important Sentences

① have been gaining popularity in...

……欢迎度日益增加

② have a final judgment effect...

……具有最终判决效力

③ What is most lacking of...

……最缺乏的是……

④ optimistic for the future of.....

对……的前景很乐观



专业背景补遗

国际商事仲裁的特点

国际商事仲裁同诉讼、调解、国内仲裁和国际仲裁相比具有自己的特点：

1. 国际商事仲裁机构不具有法定的强制管辖权，一般都是民间组织，只能受理双方当事人根据仲裁协议提交给它处理的案件。

2. 国际商事仲裁中的当事人有较大的自主权，双方当事人可以自由选择仲裁机构、仲裁地点、仲裁员、仲裁规则、仲裁形式及仲裁应适用的法律等。

3. 国际商事仲裁庭审理案件基于保护当事人的商业秘密，维护当事人的商业信誉，一般不公开进行。

4. 国际商事仲裁裁决是终局的，对双方当事人均有拘束力，任何一方当事人如对裁决不服，也不能上诉。



即学即用

J=Jim=吉姆 K=Kate=凯特

J: The contract between the France company and us has a problem. I don't know whether we should apply for international commercial arbitration or choose another way to do it.

我们和法国公司的那份合同出现问题了。现在我不知道应该提起国际商事仲裁，还是选

择其他的处理方式。

K: Do you try to solve dispute by consultation?

你们尝试过协商解决纠纷吗?

J: The negotiations have been broken. I need your advice.

谈判已经破裂了, 我需要你的意见。

K: I suggest you initiate arbitration. ICA is the most important dispute settlement mechanism in international trade. It has obvious advantages compared with other solutions.

我建议你们提起仲裁, 国际商事仲裁是国际贸易中最重要的纠纷解决机制。它和其他解决方式相比有明显的优点。

J: Can you explain more?

能具体解释一下吗?

K: First of all, ICA is more efficient. Legal proceedings always take you many months even many years because of its various and complex procedures.

首先, 国际商事仲裁效率更高。由于程序的繁琐复杂, 诉讼程序要花费你们数月甚至数年的时间。

J: We are not willing to handle through the courts; it has influence on our goodwill.

我们也不准备通过法院来处理, 这样对公司商誉有影响。

K: Secondly, it is more professional. Arbitrators are all experts in international trade.

其次，国际商事仲裁的专业性更强，它的仲裁员全部是国际贸易领域的专家。

J: I think they know how to deal the case correctly and accurately.

我认为他们知道如何正确地解决纠纷。

K: At last, ICA is fairer. Arbitration doesn't belong to any party. You needn't worry the unfair results because of the different law between countries.

最后，国际商事仲裁更为公正，仲裁不属于当事人任何一方，也就不用担心由于国家间法律的不同带来的不公平结果。

J: Thanks very much for your explanation. We will file arbitration immediately.

非常感谢你的解释，我们马上提起仲裁。

K: You're welcome.

不客气。

商务从业者和学习者的最佳工具书
临时需要什么话，翻开就能找得到
商务活动，带着这本书就出发，英文不好也能做商务

六大学习步骤，学习事半功倍

- 内容介绍** 交待该类主题主要内容和注意要点。
- 核心词汇** 最常用到的单词和词组，配合例句，快速抓住重点。
- 情景会话** 最实用的情景会话，让你模拟实况轻松开口说。
- 重点句型** 最常用到的句型，练习关键词替换。
- 专业背景** 介绍商务习惯和礼仪等，告诉你非知不可的商务知识。
- 即学即用** 实时活用于各种商务场合，随时需要随时翻阅，是工作和学习的最佳帮手。



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编



◎ 郑文斌 主编

地址：北京市百万庄大街22号
邮政编码：100037

电话服务

社服务中心：010-88361066

销售一部：010-88326294

销售二部：010-88379649

读者购书热线：010-88379203

网络服务

教材网：http://www.cmpedu.com

机工官网：http://www.cmpbook.com

机工微博：http://weibo.com/cmp1952

封面防伪标均为盗版

上架建议 英语学习

ISBN 978-7-111-43469-6 (书号)

ISBN 978-7-89405-233-9 (光盘)

策划编辑◎郑文斌 / 封面设计◎

ISBN 978-7-111-43469-6



9 787111 434696 >

定价：26.80元 (含1CD)